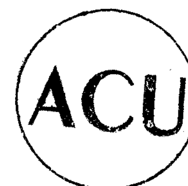
Florin BONCIU

ECONOMIA MONDIALĂ A SECOLULUI XXI: O LUME MULTIPOLARĂ ÎN CĂUTAREA UNEI NOI PARADIGME

Prof.univ.dr. Florin BONCIU

ECONOMIA MONDIALĂ A SECOLULUI XXI: O LUME MULTIPOLARĂ ÎN CĂUTAREA UNEI NOI PARADIGME







Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
BONCIU, FLORIN
Economia mondială a secolului XXI : o lume multipolară în căutarea unei noi paradigme / Florin Bonciu. - Bucureşti : Pro Universitaria, 2012
Bibliogr.
ISBN 978-606-647-463-4

338(100)(075.8)

Cuvânt înainte

Din multe puncte de vedere anul 2008 a marcat începutul unei noi perioade în devenirea economiei mondiale. Pentru foarte mulţi oameni acest an a însemnat începutul unei perioade de criză, denumită mai întâi financiară, apoi economico-financiară, iniţial criză mondială şi mai apoi, după câţiva ani, de fapt o criză a vechii ordini mondiale, o criză care nu a afectat de fapt toate economiile lumii şi care, în mod cert, a rescris ierarhiile mondiale.

Din perspectiva anului 2012 se constată că economia mondială devine din ce în ce mai interconectată, că oportunităţile sunt la fel de multe, dacă nu mai multe decât provocările, că viitorul devine mai important decât prezentul şi că momentele de schimbare profundă se accelerează şi se înmulţesc. Pentru a da doar câteva exemple de schimbări profunde care au avut loc după declanşarea crizei din 2008 – 2009: existenţa monedei unice euro a fost pusă sub semnul întrebării şi Uniunea Europeană devine tot mai clar o construcţie care trebuie regândită din temelii; China a devenit în 2011 a doua economie a lumii şi se pregăteşte să o depăşească în termeni nominali pe cea a SUA până în 2020; SUA au devenit un exportator net de energie din 2011 datorită utilizării unor noi tehnologii; efectele schimbării de climă se pot constata doar privind pe geam.

Poate că nimic nu reflectă mai mult cât de schimbată este economia mondială de azi faţă de cea din urmă cu un deceniu decât o afirmaţie făcută de Jim O'Neill, cel care a inventat în 2001 acronimul BRIC pentru a defini noile puteri economice de mâine, care a arătat că în 2012 economia Chinei produce în 11 săptămâni şi jumătate cât produce Grecia într-un an. În contextul crizei prelungite şi fără soluţie deocamdată din Grecia, mesajul era acela că economia mondială nu va fi deloc afectată chiar dacă Grecia va înceta (figurat vorbind) să mai existe, de vreme ce în termeni economici o valoare echivalentă va fi produsă de China în doar 11 săptămâni şi jumătate.

În acest context, marile puteri, precum şi institutele de cercetări, privesc cu interes spre 2030 şi 2050 pentru a încerca să contureze trăsăturile economiei mondiale de atunci, pentru a înţelege şi accepta schimbările inevitabile, pentru a merge în direcţia schimbărilor şi nu împotriva lor. Lumea de mâine va avea câştigători, dar, în mod clar, va avea şi perdanţi. Într-o anumită măsură, dar nu în totalitate, va depinde de fiecare în ce tabără se va afla.

Această lume complexă şi în transformare, o lume multiplolară şi volatilă, este lumea în care tinerii de azi se pregătesc pentru a deveni specialiştii mâine, fie că

se vor ocupa de comerţ exterior, transporturi, asigurări, operaţiuni bancare, informatică, marketing sau management.

Pentru a asigura o privire de ansamblu asupra acestei lumi în schimbare, cursul de faţă urmăreşte să prezinte devenirea economiei mondiale ca proces istoric, precum şi pe principalii actori care se manifestă în spaţiul mondial.

Un accent deosebit se pune pe ideea de dinamică, de schimbare continuă a poziţiei relative a ţărilor şi entităţilor economice în cadrul unor ierarhii care depind atât de mult de criteriile în funcţie de care sunt realizate.

Din punct de vedere al parcursului cognitiv cursul cuprinde două mari părţi: o prima parte care defineşte ansamblul (economia mondială) şi pe participanţii din cadrul acestuia (state, corporaţii, organisme interstatale de integrare); o a doua parte, ce analizează interacţiunile dintre aceştia manifestate sub forma relaţiilor monetare internaţionale, a relaţiilor comerciale, a fluxurilor de capital şi a celor de investiţii străine directe.

Dat fiind faptul că actuala perioadă marchează începutul unor schimbări sistemice din economia mondială, o parte distinctă a fost dedicată analizei forţelor motrice ale schimbării din economia mondială, precum şi prezentării principalelor percepţii cu privire la configuraţia şi caracteristicile economiei mondiale la orizontul anilor 2050.

Acest curs este conceput ca un demers interdisciplinar, menit să asigure celor ce îl parcurg abilitatea de a înţelege fenomenele economice care se manifestă la scară globală, şi să le ofere posibilitatea de a lua decizii argumentate într-un context global, dinamic şi incert.

Prin modul de abordare s-a încercat totodată o îmbinare a tradiţiei îndelungate, originale şi întru totul onorabile din România cu privire la tratarea academică a problematicii economiei mondiale, cu modalităţile mai pragmatice de tratare a unor fenomene din economia mondială, specifice lumii anglo-saxone, prin intermediul unor discipline universitare cum ar fi „International Economics" şi/sau „International Business".

Bucureşti, octombrie 2012

CAPITOLUL 1

Economia mondială la începutul secolului XXI

1.1. Conceptul de economie mondială. Economia mondială ca realitate dinamică

Deşi des folosită, sintagma "economie mondială" nu dispune încă de o accepţiune unanim recunoscută. Varietatea semnificaţiilor atribuite pare să constituie mai degrabă rodul eforturilor de conştientizare a unei realităţi în continuă devenire decât cel al demersurilor interne ştiinţei economce. În acest sens, termenul „mondial" reflectă nevoia abordării globale a unei lumi devenite „fără graniţe" sub aspectul condiţionărilor şi influenţelor.

Situaţia este similară celei în care „se compară frecvent istoria cu o pânză ţesută de numeroase mâini care, fără să se coordoneze şi nici să ştie exact ce fac, amestecă fire de toate culorile până ce pe pânză se conturează o succesiune de figuri enigmatice şi familiare în acelaşi timp. Din punctul de vedere al „duratei scurte", figurile nu se repetă : istoria este creaţie neîntreruptă, noutate, regatul unicului şi singularului. Dar din punctul de vedere al „duratei lungi", se percep repetiţii, rupturi, reînceputuri, pe scurt, ritmuri „[1].

Numeroşi economişti – aparţinând unor curente de gândire diferite şi împărtăşind convingeri social-politice diverse – au început să studieze aceste ritmuri cu „convingerea că există fenomene specifice economiei mondiale".[2] Cercetările asupra economiei mondiale ca entitate economică şi încercările de a o surprinde printr-un concept specific ştiinţei economice au cunoscut o anumită intensificare în anii '70 şi '80, după care interesul s-a mutat către fenomenele de globalizare şi regionalizare.

Preocupări privind economia mondială, mai ales ca entitate globală din ce în ce mai integrată au revenit în actualitate după declanşarea crizei economice în 2008, precum şi în contextul discuţiilor cu privire la o nouă arhitectură a centrelor de putere determinate de ascensiunea Chinei, dar şi a altor ţări din grupul BRICS (Brazilia, Rusia, India, China, Africa de Sud) corelată cu

[1] O.Paz, Une planete et quatre au cinq mondes, Gallimard, Folio, 1985.
[2] Bartolomiwj Kaminsky, Marek Okolski, Towards a Theory of World Economy, Oeconomica Polona, no.4/1980.

problemele structurale şi conceptuale care confruntă Europa, dar şi cu o diminuare relativă a poziţiei SUA.

Aceste preocupări nu au constituit însă numai un efort de integrare conceptuală a unor mutaţii survenite în realitatea economică, ci şi un demers pragmatic vizând identificarea unor soluţii.

Ca răspuns la multiplicarea exponenţială a oportunităţilor economice, dar şi a efectelor negative ale instabilităţii în relaţiile economice internaţionale, s-a încercat adesea, mai ales după primele şocuri petroliere de la începutul anilor '70 şi ameliorarea locală sau globală a funcţionării sistemului acestor relaţii.

Combinarea metodelor descriptive (explicative) cu cele normative (modelatoare) a generat,împreună cu dificultăţile născute din studiul unei complexităţi dinamice, o multitudine de abordări.[3]

În esenţă, clasica opoziţie unitate – diversitate a făcut ca aceste abordări să poată fi grupate în **două categorii principale**, în funcţie de unitatea de analiză considerată, respectiv :

- abordări holiste, pornind de la întreg spre părţile componente ;
- abordări atomiste, pornind de la entităţile ce alcătuiesc întregul spre rezultatul interacţiunii acestora.

Abordarea holistă (holos – întreg în limba greacă) cuprinde concepţiile conform cărora procesele economice au loc în cadrul unui întreg aflat într-un proces de dezvoltare. Economia mondială este, sau este pe punctul de adeveni un astfel de întreg şi, pe măsura trecerii timpului, coerenţa şi complexitatea sa tind să crească. În consecinţă, explicarea mecanismului de funcţionare a întregului (a economiei mondiale) este o precondiţie pentru explicarea mecanismului de funcţionare a părţilor componente.

În acest sens, Jan Timbergen considera că „devenim tot mai conştienţi de faptul că bunăstarea fiecărei ţări în parte nu depinde numai de guvernul ei, dar, din ce în ce mai mult de ceea ce se întâmplă în alte ţări. Ştim, de asemenea, că există adesea conflicte de interese între ţări. Dacă scopul nostru este promovarea bunăstării fiecărei naţiuni, atunci trebuie să ne întrebăm cum putem organiza mai bine politica economică şi socială în cazul unei lumi privită ca întreg. Chiar dacă nu

[3] Adrian Brătescu, Florin Bonciu, Contribuţii la definirea conceptuală a economiei mondiale, Lucrare publicată în Caietele Laboratorului de Economie Mondială Aplicată, Comerţ Exterior, Cercetare a Pieţelor Externe şi Marketing Internaţional, Institutul de Economie Mondială, Bucureşti, noiembrie 1987.

este posibilă încă stabilirea unui guvern mondial, trebuie să ne încercăm să ne orientăm după întrebarea : ce ar face un guvern mondial ?, în tentativa de a găsi o astfel de politică. Trebuie să facem din interesele lumii ca întreg o bază a propriei noastre politici."[4]

Un alt economist celebru, Peter Druker, era la mijlocul anilor 80 de părere că „ ... dinamica economică şi-a mutat centrul de greutate de pe planul economiei naţionale pe cel al economiei mondiale. De acum încolo, orice ţară care doreşte să prospere va trebui să recunoască faptul că factorul determinant este economia mondială şi că politica economică internă poate avea succes numai dacă promovează – sau cel puţin nu lezează – capacitatea de concurenţă economică internaţională a ţării respective." In opinia lui Peter Druker „economia mondială nu este în curs de transformare, ci s-a transformat deja, atît în privinţa fundamentului, cît şi în cea a structurii ei, iar această transformare este foarte probabil ireversibilă".[5]

Se poate afirma că astfel de opinii privind diminuarea sau chiar pierderea rolului jucat de statele naţionale sunt fondate pe sesizarea unor aspecte rezultate din accentuarea internaţionalizării sistemului economic, proces care ar impune considerarea altor unităţi de analiză decât statul naţional, fiecare din aceste unităţi de analiză având un domeniu de decizie diferit, caracterizat prin obiective diferite, responsabilităţi diverse şi posibilităţi diferenţiate.

Astfel de discuţii capătă o nouă actualitate în contextul discuţiilor cu privire la crearea unor State Unite ale Europei, discuţii relansate în mod oficial în anul 2012 prin discursul preşedintelui Comisiei Europene[6].

În definirea structurii economiei mondiale ca întreg, unităţi de analiză importante, alături de statele naţionale, sunt considerate organizaţiile internaţionale (cu vocaţie mondială sau regională), grupurile de interese transnaţionale (cum ar fi uniunile sindicale sau unele grupări ecologice) şi, mai ales, corporaţiile multinaţionale.

La rândul lor, **abordările atomiste** pornesc de la constatarea că statul naţional ca formă de comunitate umană este departe de a fi la apusul existenţei sale, cel mai bun argument în acest sens fiind chiar faptul că în Europa sfârşitului de secol XX

[4] Jan Timbergen în Development Planning; citat de G.Meier în International economics – The Theory of Policy, Oxford University Press, New York, 1980.
[5] Peter Druker, Profound Changes in World Economy, Foreign Affairs, 1986.
[6] José Manuel Durão Barroso, State of the Union 2012 Address, SPEECH/12/596, 12 September 2012

au apărut mai multe state naţionale noi : Cehia şi Slovacia, statele din fosta Iugoslavie (Croaţia, Slovenia, Bosnia-Herţegovina, Macedonia, etc.).

Şi aceste abordări au căpătat o viaţă nouă în contextul perioadei post-criză deoarece în 2012 există curente care se manifestă explicit în favoarea unor entităţi regionale ca elemente de organizare politică, socio-culturală şi geografică. Un exemplu clar este Catalonia care doreşte o autonomizare în raport cu Spania, dar astfel de orientări se pot identifica şi în Belgia, Marea Britanie sau Italia, pentru a da doar câteva exemple.

Abordarea atomistă a cunoscut, la rândul său, mai multe variante, între care pot fi remarcate cele două extreme:

- **particularismul;**
- **universalismul.**

Viziunea particularistă admite structuri de dezvoltare diferite atât în ceea ce priveşte direcţia schimbării, cât şi în privinţa intensităţii acesteia. În acest fel economia mondială apare ca o mulţime de elemente caracterizate prin trăsături şi forme politice şi culturale diferite.

Viziunea universalistă susţine, la rândul său, că elementele caracterizate de forme politice şi culturale similare sau reciproc asimilate se dezvoltă după aceeaşi lege, în final formele de organizare socială tinzând să devină convergente. În această viziune economia mondială este compusă din elemente foarte asemănătoare, deşi încă separate. Această devenire este similară cu procesul de filiaţie a ideilor ştiinţifice urmărit de Schumpeter, proces „...prin care efortul de a înţelege fenomenele economice generează, dezvoltă şi destramă structurile analitice într-o succesiune nesfârşită”.[7]

Din punct de vedere practic, în literatura de specialitate se pot întâlni o multitudine de interpretări mai mult sau mai puţin explicite date conceptului de economie mondială.

Astfel, se constată că mulţi autori de limbă engleză folosesc termenul de „world economy” în sens de raporturi economice desfăşurate pe plan mondial. De asemenea, se remarcă faptul că toate organismele internaţionale şi institutele de cercetări utilizează termenul de economie mondială atunci când vorbesc de conjunctura acesteia sau de evoluţia producţiei unui produs dat în sensul însumării rezultatelor de la nivel naţional.

[7] Joseph Schumpeter, History of Economic Analysis, George Allen Unwin Ltd., 1963

Pentru alţi autori[8] economia mondială apare ca o entitate unică şi coerentă în curs de formare. Această abordare este specifică celor care consideră societăţile transnaţionale ca precursori ai economiei mondiale sau care vorbesc de un viitor stat mondial. O administrare coerentă a resurselor la nivel mondial ar implica în mod necesar un coordonator unic. Partizanii acestui punct de vedere susţin că actualmente nu există o economie mondială deoarece nu există o entitate unică coordonatoare ci doar o arenă mondială în care se manifestă diverşi actori.

O abordare originală poate fi întâlnită la I. Wallerstein care în definiţia sa pune accentul pe descrierea poziţiei părţilor (în principal economiile naţionale) în cadrul întregului (economia mondială). Wallerstein arată că: „Un sistem-lume este o entitate caracterizată de o diviziune unică a muncii şi de o multitudine de sisteme culturale.”. Pornind de la această definiţie, Wallerstein adaugă că „în mod logic, pot exista două tipuri de sisteme-lume, după cum există sau nu un sistem politic comun. În primul caz avem de a face cu imperii-lume. În cel de-al doilea, cu economii-lume.”[9]

Autorii polonezi B. Kaminski şi M.Okolski consideră că „sistemul economiei mondiale reprezintă mulţimea de producători şi consumatori elementari pe plan mondial, împreună cu întregul corp al interacţiunilor economice care rezultă din diviziunea mondială a muncii.”[10]

Termenul distinctiv şi crucial al definiţiilor de mai sus pare a fi deci diviziunea mondială a muncii care determină amploarea interacţiunilor dintre diversele entităţi care se manifestă pe plan mondial. În acest sens, A.J.Brown arăta că: „Specializarea sau diviziunea muncii este cea care dă caracterul unei economii, făcând din ea un organism complicat. Diviziunea muncii între diferitele economii naţionale sau regionale ale lumii este, în mod similar, cea care dă sens noţiunii de economie mondială cu problemele sale specifice şi complicate.”[11]

Economia mondială şi teoria generală a sistemelor

Analizarea economiei mondiale cu ajutorul teoriei generale a sistemelor este echivalentă cu tratarea acesteia ca un întreg complex care include elemente organic legate între ele.

[8] Charles Albert Michalet, L'emergence d'une economie mondiale, Analyse financiere, 1984.
[9] I.Wallerstein, The Capitalist World Economy, Cambridge, 1984
[10] Bartolomiwj Kaminsky, Marek Okolski, Towards a Theory of World Economy, Oeconomica Polona, no.4/1980.
[11] A.J.Brown, Introduction to the World Economy, London, 1969.

Relaţiile de interdependenţă dintre popoare, comunităţi, state şi, în general, sisteme sociale nu are un caracter voluntar, ci sunt rezultatele presiunilor determinate de nivelul de dezvoltare al factorilor de producţie.

Din punct de vedere sistemic economia mondială poate fi caracterizată prin trei elemente:

- o structură integratoare formată din interacţiunile legate de materie, energie şi informaţie la scară mondială;
- o reţea mondială de comunicaţii;
- un nivel de reglare a interdependenţelor internaţionale care are în vedere fluxurile de bunuri, servicii, persoane, capital, etc.

Conform teoriei generale a sistemelor, economia mondială poate fi concepută sub forma unei mulţimi de obiecte şi fenomene numite generic elemente. Între obiecte şi fenomene există legături iar anumite grupe de elemente prezintă relaţii interne în plus faţă de relaţiile lor cu alte elemente. Organizarea internă a unor astfel de grupe de elemente poate influenţa modul în care reacţionează întregul, determinând comportamentul acestuia.

O măsură a coeziunii sau organizării unui sistem este dată de numărul şi intensitatea interacţiunilor dintre elementele sale. Din acest punct de vedere, se poate considera că economia mondială este un sistem cu grad tot mai ridicat de interdependenţă deoarece numărul şi intensitatea interacţiunilor dintre elementele sale a cunoscut o creştere continuă pe tot parcursul secolului XX şi se manifestă în mod tot mai accelerat ca urmare a trecerii la economia bazată pe informaţie şi comunicare.

Un argument în favoarea abordării economiei mondiale ca sistem este acela că principala caracteristică a oricărui sistem este caracterul său ireductibil care poate fi exprimat prin afirmaţia cunoscută din vremea lui Aristotel: „Întregul nu este egal cu suma părţilor" sau altfel formulat : „Întregul este mai mult decât suma părţilor". Aceasta înseamnă că proprietăţile determinante la nivelul sistemului nu pot fi atribuite elementelor sale şi nici nu pot fi deduse din proprietăţile particulare ale părţilor sistemului.

Abordarea sistemică a conceptului de economie mondială prezintă la o serie de avantaje, cum ar fi:

- această abordare caută să determine şi să delimiteze fenomenele specifice nivelului mondial;

- ţine cont de interacţiunile dintre orice subsistem şi orice element al acestuia (inclusiv feed-back-ul dintre economia mondială şi mediul natural);
- permite conceperea economiei mondiale ca sistem format dintr-o multitudine de subsisteme socio-economice interconenctate, fiecare prezentând trăsături dinamice specifice;
- această abordare evită atât rigiditatea determinată de delimitări artificiale, cât şi presupunerile bazate pe o simplificare exagerată a realităţii economice;
- permite concentrarea cercetării asupra cauzelor şi direcţiilor de evoluţie ale economiei mondiale.

O definiţie a economiei mondiale prin prisma teoriei generale a sistemelor a fost dată de Wassily Leontief, laureat al premiului Nobel pentru economie: „Economia mondială, ca şi economia unei singure ţări, poate fi reprezentată ca un sistem de procese interdependente. Fiecare proces...generează anumite outputuri şi absoarbe o combinaţie specifică de inputuri... Economia mondială poate fi concepută ca un sistem format dintr-o multitudine de elemente ce interacţionează în mod reciproc."[12]

Încercând o sinteză a abordărilor prezentate mai sus am putea defini economia mondială drept ansamblul format din totalitatea agenţilor economici şi a interacţiunilor (raporturilor economice) dintre aceştia la scară globală.

Într-o lume bazată tot mai mult pe informaţie şi cunoaştere, raporturile de schimb au un sens foarte larg şi în continuă expansiune. Ele includ schimburile la scară globală de mărfuri, servicii, capital, informaţii, persoane şi cuprind practic absolut toate tipurile de activităţi desfăşurate în societate.

1.1.1. Reflectarea fenomenelor specifice economiei mondiale în gândirea economică

Un rol important în iniţierea efortului ştiinţific de explicare a fenomenelor economice cu deschidere spre mondial l-au jucat **teoriile comerţului internaţional.**

Aceste teorii au încercat, în esenţă, să răspundă la întrebarea : pentru care motiv oamenii intră în relaţii comerciale ? Răspunsul la această întrebare este acela că

[12] Wassily Leontief, Structure of the World Economy, Outline of a Simple Input-Output Formulation, The American Economic Review, vol.LXIV, no.6, December 1974.

oamenii intră în relaţii comerciale în primul rând deoarece astfel obţin un anumit avantaj. Persoane şi naţiuni distincte dispun de capacităţi diferite de producţie, de dotări specifice şi pot consuma bunuri şi servicii în proporţii diferite. Toate acestea deschid posibilitatea unui comerţ lucrativ.

Progresul producţiei, mai ales a celei industriale, a transformat diviziunea muncii şi a decis caracteristicile locale, naţionale şi internaţionale ale specializării economice.

Această transformare a presupus schimbări în gama bunurilor şi serviciilor ce se produc şi se consumă (ce se produce şi se consumă ?), schimbări în procesul de producţie (cum se produce ?) ca şi în distribuţia geografică a capacităţilor şi activităţilor productive (unde se produce ?).[13]

În mod firesc, s-a născut întrebarea : ce determină o ţară să se specializeze în producţia anumitor bunuri sau servicii ? Adam Smith a susţinut că o ţară poate beneficia de diviziunea internaţională a muncii şi de comerţul internaţional atunci când exportă mărfuri pentru care realizează costuri unitare absolute mai scăzute decât partenerii săi comerciali şi importă acele mărfuri pentru care alte ţări realizează costuri unitare absolute mai mici.

În aceast caz s-a ridicat însă următoarea problemă: ce se întâmplă dacă o ţară nu dispune de nici un avantaj absolut ? Mai există în acest caz o bază pentru realizarea unor avantaje prin specializare şi comerţ reciproc ? David Ricardo a răspuns afirmativ prin formularea principiului avantajelor comparative. În opinia sa, în condiţiile unui comerţ liber, o ţară trebuia să se specializeze în producţia şi exportul acelor mărfuri pentru care realiza cel mai mare avantaj comparativ, respectiv acele mărfuri pentru care costurile comparative sunt cele mai mici.

J.S.Mill a dezvoltat acest punct de vedere prin enunţarea legii valorilor internaţionale. Conform acesteia, produsele unei ţări se schimbă cu cele ale altei ţări astfel încât importurile totale să poată fi acoperite (plătite) prin valoarea exporturilor totale. Această lege constituia o extensie a ecuaţiei cerere-ofertă, raportul de schimb modificându-se până când cererea şi oferta se echilibrau.

A. Marshall a formalizat ulterior schemele elaborate de Ricardo şi Mill introducând curba cererii reciproce care ilustrează dispoziţia către schimb a fiecărei ţări funcţie de nivelul preţului. În acest mod Marshall a căutat să ilustreze raportul dintre cantităţile schimbate şi preţul de echilibru. Mai mult decât atât, o

[13] Kimo Kiljunen, La division internacional del trabajo idustrial y el concepto centr-periferia, Revista CEPAL no. 30.

deplasare de-a lungul curbei era însoţită de modificări ale comerţului intern, "la fel cum mişcării limbii unui ceas îi corespund mişcări considerabile şi invizibile ale mecanismului".[14]

Ulterior, în urma încercărilor de a explica care este cauza diferenţelor în condiţiile de producţie, E. Heckscher şi B.Ohlin au adus în discuţie dotarea diferită cu factori de producţie (diferenţa rarităţilor relative), considerând că aceasta determină costuri de producţie relative diferite.

Teoria dotării cu factori de producţie elaborată de cei doi econmişti a fost ulterior dezvoltată şi formalizată de P.A.Samuelson. Conform acestei teorii, o ţară poate beneficia de avantajele specializării şi comerţului internaţional dacă produce acele mărfuri ce valorifică cel mai bine factorii de producţie relativ abundenţi şi va importa acele mărfuri pentru care costul relativ al factorilor de producţie interni necesari este mai ridicat. Schimburile internaţionale determină astfel, în timp, o reducere a diferenţelor dintre preţurile diferiţilor factori, exporturile determinând scăderea preţurilor factorilor rari şi creşterea celor ale factorilor abundenţi.

Pornind de la această teorie, W. Leontieff a analizat exporturile SUA şi a sesizat un „paradox" : SUA manifestă tendinţa de a economisi capital şi de a utiliza intensiv forţă de muncă, deşi dotarea sa cu factori de producţie ar indica exact contrariul.

Leontieff a explicat acest „paradox" prin superioritatea productivităţii muncii din SUA care face ca dotarea cu capital pe unitatea de „muncă echivalentă" să fie comparativ mai redusă faţă de alte ţări. În concluzie, deşi forţa de muncă din SUA pare redusă numeric comparativ cu patrimoniul de capital, calitatea ei ridicată face ca oferta relativă să fie mult mai mare,iar capitalul să fie mai rar, având în vedere productivitatea muncii. Leontieff a considerat că factorii de producţie nu trebuie priviţi ca factori simpli, acţiunea lor trebuind explicată şi prin considerarea unor factori de influenţă.

Analizele şi dezbaterile determinate de „paradoxul lui Leontieff" au făcut ca teoria comerţului internaţional să fie dezvoltată prin încorporarea unor factori explicativi adiţionali.

P. Vernon şi alţi economişti au încercat să explice diviziunea internaţională a muncii şi structura schimburilor comerciale prin „ciclul de viaţă al produselor", generalizând importanţa ecartului tehnologic determinat de procesul de inovaţie.

[14] F.Y.Edgeworth, The Pure Theory of International Values, Papers relating to political economy, II, Macmillan, London, 1925.

Această teorie pleacă de la ipoteza că produsele, pe parcursul „vieţii" lor, urmează o evoluţie marcată de patru etape :

- introducerea pe piaţă ;
- difuzarea ;
- maturizarea ;
- declinul sau îmbătrânirea.

În mod corespunzător, producţia acestor produse parcurge şi ea patru etape:

- demararea;
- creşterea exponenţială;
- încetinirea;
- declinul.

Cel mai important lucru este că fiecare din aceste faze este caracterizată de preponderenţa anumitor factori de producţie. Pe măsură ce produsul trece dintr-o etapă în alta, modificându-se importanţa relativă a factorilor de producţie, orientarea geografică a producţiei se schimbă şi ea, apărând astfel un ciclu intern şi unul extern. În acest mod se pot explica schimbările suferite în timp de structura şi direcţia producţiei, introducându-se elementul dinamic în teoria comerţului internaţional.

Această evoluţie a gândirii economice deschidea astfel calea către analiza ciclurilor de dezvoltare în procesul de industrializare. Economistul japonez K.Akamatsu a realizat o adaptare a „ciclului produsului" la situaţia ţărilor în dezvoltare prin formularea teoriei „dezvoltării în forma zborului de gâşte sălbatice".

În opinia sa, ciclul import – producţie – export poate permite ţărilor în dezvoltare să reducă decalajele ce le despart de ţările dezvoltate. O ţară care iniţial importă un produs, poate începe să substituie importul prin producţie proprie, devenind astfel tot mai eficientă în procesul de substituire.Ulterior ţara respectivă poate dobândi un avantaj comparativ care să îi permită şi exportul produsului respectiv. Acest lucru este posibil deoarece atunci când ţările dezvoltate dobândesc avantaje comparative prin noi produse, alte ţări aflate „în coada şirului" pot valorifica avantajul comprativ astfel dobândit.

Ideea de „ciclu" a fost dezvoltată într-o altă direcţie şi de teoriile creşterii industriale. S. Kuznets şi alţii au încercat să identifice schimbările structurale (sectoriale) inerente procesului de industrializare. Pe baza mai multor analize statistice aceşti economişti au susţinut existenţa unei uniformităţi în dezvoltarea

industriei pe măsura dezvoltării economice (măsurată cel mai adesea prin intermediul venitului naţional brut pe locuitor).

Existenţa unui „proces de dezvoltare industrială tip/standard" a fost căutată prin urmărirea distribuţiei produsului naţional brut şi a forţei de muncă între principalele sectoare (C. Clark) şi chiar în interiorul sectorului industrial, pe ramuri ale industriei (W.G.Hoffman). În urma acestor cercetări s-au născut mai multe modele de dezvoltare „în etape", dintre care cel mai cunoscut a fost elaborat de W.Rostow.

Aplicarea unei viziuni evoluţioniste teoriei avantajelor comparative a condus la concluzia că resursele naturale au jucat un rol esenţial în specializarea internaţională în economiile preindustriale. Apoi, în etapa de început a industrializării, dotarea cu factori de producţie a început să influenţeze structura iniţială a vânzărilor. Odată cu avansarea procesului de industrializare, dotarea cu factori îşi pierde din importanţă în favoarea capacităţii de a valorifica aceşti factori (prin nivelul tehnologic, calitatea forţei de muncă, calitatea structurilor organizatorice şi manageriale). Prin acest proces au fost explicate importantele mutaţii care au avut loc în diviziunea internaţională a muncii şi în structura schimburilor comerciale.

Existenţa unor mari decalaje în dezvoltarea ţărilor lumii, decalaje care contrazic ideea profitabilităţii generale postulate de teoriile comerţului internaţional, a condus la apariţia interesului pentru studierea cauzelor dezvoltării polarizate. Un rol important în elucidarea acestei probleme l-a jucat abordarea structuralistă care a condus la apariţia teoriei economiei periferice (R. Prebish, A.G.Frank, C.Furtado, S.Amin, etc.).

Astfel, Prebish a deplasat analiza „...de la nivelul abstract al teoriilor avantajelor comparative (definite drept exercitiu de logică în care concluziile sunt deja implicate de premise) către structurile sociale în centrul cărora se formează costurile şi se apropriază surplusurile".[15]

În cadrul acestor abordări un interes major au prezentat disparităţile în ritmul acumulării la care contribuie sistemul diviziunii internaţionale a muncii şi repercursiunile lui asupra structurilor sociale. Prin considerarea importanţei diferenţelor de productivitate a muncii în dezvoltarea inegală a diferitelor ţări (fenomen analizat printre primii de cunoscutul economist român Mihail Manoilescu) se poate cerceta dinamica raporturilor dintre periferia şi centrul economiei mondiale. Analiza acestor raporturi indică caracterul ierarhizat al

[15] Celso Furtado, Interdisciplinaritatea şi ştiinţele umane, Editura Politică, Bucureşti, 1986.

economiei mondiale, precum şi dinamica acestei ierarhii în funcţie de numeroşi factori, nu toţi în mod explicit de natură economică.

O dimensiune cu totul nouă în definirea conceptului de economie mondială a fost adusă de Fernand Braudel[16] şi Immanuel Wallerstein care au făcut apel la o serie de concepte specifice pentru a periodiza marile schimbări în raporturile de forţă pe plan mondial.

Fernand Braudel introduce o distincţie între economia de piaţă şi capitalism, el considerând capitalismul un fenomen de suprastructură (exprimând un raport de dominare), un fenomen de „altitudine", un fenomen al minorităţii.[17]

Fernand Braudel inversează relaţia piaţă – monopol. În mod obişnuit între concurenţă şi monopol era întrezărită o alternanţă între doi poli pentru piaţa capitalistă. Braudel însă le înţelege ca pe două structuri aflate în luptă continuă. Pentru el numai monopolurile pot fi denumite „capitaliste".

Sistemul capitalist, în viziunea sa, nu are ca element cheie piaţa, ci monopolurile, înţelese în sens larg. Conform acestei abordări capitalismul există atunci când există deja o suprastructură a societăţii, atunci când numărul agenţilor economici dintr-un domeniu este mic şi există posibilitatea pentru aceşti agenţi de a trece de la un monopol la altul.

Conform abordării lui lui Braudel „capitalismul este o străveche aventură". Capitalismul a trăit până în momentul declanşării revoluţiei industriale un trecut bogat în experienţe care nu au ţinut întotdeauna de piaţă. Revoluţia industrială a jucat un rol foarte important, dar nu a schimbat natura esenţială a capitalismului.

Conform lui Braudel, în istoria planetei au existat mai multe „economii – lume" şi fiecare din ele a cunoscut un fel de capitalism incipient. O singură „economie – lume" a reuşit să menţină şi să aprofundeze structura capitalistă.

Naşterea acestei „economii – lume" este legată de rolul jucat de capitaliştii care au acţionat în plin Ev Mediu. Aceştia s-au dovedit în acelaşi timp buni manufacturieri, negustori şi financiari. Departe de zidurile oraşelor – state (Genova, Amsterdam, Bruges, etc.) de unde izvora activitatea lor – aceşti

[16] Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, Bucureşti, 1985; Fernand Braudel, Timpul lumii, Editura Meridiane, Bucureşti, 1989.
[17] I. Wallerstein, în Capitalismul, inamicul pieţei ?, Une lecon d'histoire, Arthaud – Flammarion, Paris, 1986.

capitalişti au ţesut o reţea de schimburi structurată în economii – lume. În jurul acestor mari oraşe s-a organizat treptat economia lumii sau economia mondială.

În pânza astfel ţesută s-a găsit prinsă şi apoi manevrată din „înălţimi" economia de piaţă propriu-zisă. Ea constituia o legătură între producţie şi consum în care accentul cădea în principal pe valoarea de întrebuinţare. La acest nivel schimbul era profitabil pentru toţi.

Revoluţia industrială declanşată în Europa, pe măsura generalizării principiilor pieţei, a făcut ca monopolurile să determine acumulări care au permis „jocul, riscul, trişarea". Prioritatea acordată valorii de schimb a transformat schimbul echitabil în schimb inagal. Dominaţia europeană este astfel responsabilă pentru inegalităţile dintre diferitele părţi ale lumii.

Pentru Braudel „piaţa este ecuatorul ; la sud de el, în emisfera sudică, este schimbul (trocul) ; deasupra ecuatorului, în emisfera nordică, este capitalsimul". Acesta din urmă exploatează şi crează situaţiile de monopol care conduc la un schimb inegal[18].

La rândul său, Wallerstein consideră că „un sistem mondial este un sistem social care are graniţe, structuri, grupuri de apartenenţă, reguli de legitimare şi coerenţă. Viaţa sa este guvernată de forţe aflate în conflict care îi conferă unitate prin relaţiile de tensiune dintre ele şi instabilitate, deoarece fiecare grup urmăreşte neîncetat să remodeleze sistemul în folosul său"[19].

Pe baza acestor concepte teoretice, I. Wallerstein a împărţit istoria "economiei – lume" devenită ulterior "economie – mondială" în patru etape[20]:

- între 1450 – 1650, odată cu sfârşitul "imperiului – lume" al Habsburgilor, s-a format "economia – lume" europeană. Centrul acesteia era reprezentat de Ţările de Jos. Anglia, Franţa, Spania şi Italia în formare constituiau semiperiferia. Germania, Europa de nord-est, America Latină şi o parte a Africii constituiau periferia.
- Între 1650 – 1780 centrul se deplasează în Anglia. Capitalismul încetează a mai fi esenţialmente agricol şi devine industrial. În această perioadă istorică SUA intră în semiperiferie.
- Între 1780 – 1914 Anglia rămâne centrul sistemului dar „economia-lume" europeană se extinde cuprinzând tot globul. Japonia este inclusă direct în semiperiferie.

[18] Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, Bucureşti, 1985.
[19] Immanuel Wallerstein, Sistemul Mondial Modern, Editura Meridiane, Bucureşti, 1992.
[20] I.Wallerstein, The Capitalist World Economy, Cambridge, 1984

- Între 1914 – 1965 SUA ocupă locul central în sistemul „economiei-lume", în pofida eforturilor Germaniei de a-şi îmbunătăţi poziţia. În această perioadă Europa face parte din semiperiferie.

Această dinamică este concepută de Wallerstein printr-o analogie a economicului cu biologicul. „Sistemul (mondial) are caracteristicile unui organism în sensul că are o durată de viaţă în decursul căreia caracteristicile sale se schimbă în anumite privinţe şi rămân stabile în altele. Structurile sale pot fi definite ca fiind, în momente diferite, puternice sau slabe, în termenii logicii sale interne de funcţionare"[21].

Analiza lui I. Wallerstein se opreşte la anul 1965 dar evenimentele ultimelor decenii, mai ales după 1990, arată că SUA rămân, cel puţin în viitorul previzibil în poziţia de centru al economiei mondiale. Consolidarea posibilă a Uniunii Europene prin realizarea uniunii politice, ca şi continuarea dezvoltării economice accelerate a Chinei ar putea conduce la o lume multi-polară, fără ca aceasta să schimbe însă regulile jocului.

După cum aprecia Charles Albert Michalet[22], aceste prezentări grandioase au avantajul că pun accentul pe dinamica mondială a economiilor naţionale dominante şi pe integrarea lor în spaţiul mondial. În aceste abordări sepune explicit problema permanenţei dinamice a unui sistem mondial ierarhizat. Punctul lor slab constă însă în aceea că factorii economici determinanţi ai structurii mondiale nu sunt clar definiţi.

1.2. Originile, evoluţia şi etapele devenirii economiei mondiale

Economia mondială, ca sistem de interacţiuni economice la scară globală este rezultatul unui îndelungat proces istoric de formare, proces care a cunoscut deopotrivă faze de dezvoltare extensivă, respectiv de dezvoltare cantitativă prin cuprinderea de noi spaţii geografice, şi faze de dezvoltare intensive, respectiv de adâncire a intensităţii şi frecvenţei acestor interacţiuni.

Fără a putea localiza exact în timp şi spaţiu un început al procesului de formare a economiei mondiale aşa cum este cunoscută astăzi, putem totuşi arăta că acest început a fost determinat de **două componente**:

- apariţia obiectului schimburilor de natură economică;
- apariţia posibilităţii şi a nevoii de a intra în relaţii de schimb.

[21] Immanuel Wallerstein, Sistemul Mondial Modern, Editura Meridiane, Bucureşti, 1992.
[22] Clarles Albert Michalet, L'emergence d'une economie mondiale, Analyse financiere, 1984.

Cele două componente menţionate s-au manifestat din punct de vedere practic prin intermediul a trei fenomene istorice:

- apariţia proprietăţii private;
- apariţia plusprodusului;
- apariţia diviziunii muncii.

Cu alte cuvinte, pentru ca oamenii să poată începe un schimb de obiecte şi activităţi era nevoie ca, mai întâi, aceştia să deţină şi să poată dispune de ceea ce urmau să ofere la schimb.

Din acest punct de vedere, se poate afirma că **la originea schimbului**, ca relaţie economică, şi deci şi la originea economiei mondiale de mai târziu **s-a aflat proprietatea privată** care a făcut ca indivizi sau grupuri de indivizi să îşi poată apropria bunuri asupra cărora să poată decide conform propriei voinţe.

În absenţa proprietăţii private care permite proprietarului să decidă ce utilizare dă bunului său ar fi fost extrem de dificil şi limitativ să se imagineze un sistem de decizie prin consens care să aibă la bază proprietatea colectivă. Un asemenea sistem ar fi presupus ca înaintea fiecărei relaţii de schimb toţi membrii grupului să fie de acord cu schimbul unui anumit produs contra altui produs, într-o anumită proporţie.

Apariţia şi dezvoltarea schimbului de bunuri a mai presupus şi existenţa unei anumite abundenţe, a unei cantităţi suplimentare de produse peste cele strict necesare supravieţuirii. Din punct de vedere istoric acest moment este cunoscut sub numele de momentul apariţiei plusprodusului şi el a fost rezultatul perfecţionării mijloacelor de producţie (uneltelor) şi a muncii (creşterea calificării).

Odată ce oamenii au dispus de cantităţi de produse peste strictul necesar, schimbul acestora contra altor produse de care nu dispuneau a devenit atât o posibilitate, cât şi o necesitate.

Posibilitatea de a intra în relaţii de schimb şi, mai ales, dezvoltarea schimburilor de natură comercială a mai presupus, după cum s-a arătat mai sus, şi existenţa unei anumite specializări a comunităţilor umane, astfel încât satisfacerea nevoilor să necesite schimbul. Din punct de vedere istoric, această diferenţiere sau specializare pe tipuri de activităţi este cunoscută sub numele de diviziune a muncii şi a evoluat, de la simplu la complex, de-a lungul mileniilor.

Principalele etape pe scara diviziunii muncii au fost următoarele:

- prima mare diviziune a muncii: separarea triburilor de păstori de celelalte triburi;
- a doua mare diviziune a muncii: separarea meşteşugarilor de agricultori;
- a treia mare diviziune a muncii: separarea negustorilor de meşteşugari şi de agricultori.

Cea de-a treia mare diviziune a muncii prezintă o importanţă deosebită deoarece **negustorii au fost**, prin însăşi specificul activităţii lor de intermediere bazată pe folosirea banilor, **primii capitalişti**.

Negustorii au favorizat legarea prin relaţii comerciale (de schimb) a unor comunităţi umane tot mai îndepărtate, au favorizat marile descoperiri geografice şi acumularea de capital. Totodată, ei au favorizat şi dezvoltarea producţiei destinată schimbului (pentru piaţă) deoarece au permis producătorilor să producă tot mai mult, având garanţia că producţia se va vinde prin intermediul negustorilor. Prin intermediul negustorilor economia a trecut de la micile comunităţi la regiuni, la continente şi apoi, de la un punct istoric încolo, la întreaga lume.

1.2.1. Etape în formarea unei economii la scară globală

Dacă privim formarea economiei mondiale ca pe un proces de încorporare treptată a tuturor zonelor globului în sistemul raporturilor de schimb, atunci putem considera schimburile la mare distanţă iniţiate încă în antichitate drept începutul mondializării.

Primii promotori ai comerţului la distanţă au fost fenicienii care au dezvoltat comerţul în zona bazinului Mediteranei. Vreme de secole comerţul la distanţă a fost realizat doar în jurul câtorva centre din Europa şi Asia. În secolul XII acest tip de comerţ era limitat la cinci zone (economii – lume):
- bazinul Mediteranei;
- bazinul Mării Baltice;
- zona limitrofă Mării Roşii şi Oceanului Indian;
- China;
- Asia Centrală.[23]

Între secolul XII şi secolele XV – XVI au avut loc două evenimente care vor influenţa hotărâtor extinderea economiei mondiale aproape de „graniţele" sale globale, respectiv:
- marile descoperiri geografice care vor include în relaţiile de schimb America de Nord şi America de Sud;

[23] I. Wallerstein, The Capitalist World Economy, London, 1984.

- dezvoltarea manufacturilor ca formă superioară de organizare a activităţii umane care a condus la creşteri deosebite ale producţiei.

Pe baza acestor două evenimente oamenii au dispus de mai multe produse, pe care puteau să le schimbe la distanţe mai mari (cuprinzând deja aproape tot globul), către un număr crescând de parteneri economici.

Din punct de vedere al sferei de cuprindere geografică a relaţiilor de schimb se poate considera că secolul al XVI-lea a marcat apariţia economiei mondiale în sens modern sau mondializarea reală a schimburilor deoarece la acea dată aproape întreg globul pământesc începuse să fie legat prin relaţii economice, oricât de neînsemnate.

Între secolele XVI – XVII, respectiv în perioada de glorie a producţiei manufacturiere punctul central al reţelei de schimburi mondiale a fost reprezentat de Olanda, ţară avantajată faţă de celelalte ţări europene de un nivel de excelenţă în materie de navigaţie, comerţ, producţie şi mecanisme de finanţare, dar şi de poziţia sa geografică.

Această dezvoltare impetuoasă trebuie totuşi interpretată în contextul epocii, cu alte cuvinte ea era însemnată pentru acele timpuri, dar nu avea un caracter ordonat şi sistematic, fiind dominată de numeroase accidente şi evoluţii haotice. Cu titlu de exemplu să notăm doar nivelul ridicat al pirateriei şi al jafului practicat în colonii pentru a înţelege că economia mondială se afla încă într-o fază incipientă.

Un salt calitativ remarcabil, cu efecte importante asupra formării economiei mondiale s-a produs la sfârşitul secolului XVIII şi începutul secolului XIX, odată cu apariţia marii industrii maşiniste, respectiv a primei revoluţii industriale care a debutat în Anglia.

Schimbarea fundamentală a modului de desfăşurare a activităţilor de producţie, schimbările în repartiţia avuţiei şi efectele lor sociale au făcut ca această perioadă istorică să fie şi perioada de cristalizare a statelor naţionale ca actori din ce în ce mai bine conturaţi pe plan mondial. Apariţia statelor naţionale, caracterizate între altele de apariţia şi consolidarea pieţelor naţionale care au impulsionat dezvoltarea producţiei, a condus la o anumită specializare la nivel de state şi, prin urmare, la o diviziune internaţională a muncii.

Fenomenul de cuprindere treptată a tuturor zonelor globului în sistemul relaţiilor de schimb, precum şi adâncirea şi diversificarea acestor relaţii au fost sprijinite şi favorizate în diferite etape istorice de fenomene diferite.

Astfel, în perioada cuprinsă între secolele XVI – XIX fenomenul mondializării a fost sprijinit de evoluția dinamică a comerțului internațional.

Bunurile care făceau obiectul schimbului erau produse local, pe piețele naționale în formare sau consolidare, și schimbate cu bunuri produse în alte țări sau regiuni. În această etapă se poate vorbi de o mondializare bazată pe comerțul internațional: ceea ce făcea ca lumea să apară ca un întreg din punct de vedere economic era, în primul rând, comerțul.

În secolul XX, în special după cel de-al doilea război mondial un nou fenomen a venit să impulsioneze raporturile de schimb la scară mondială, respectiv investițiile străine directe. Acestea nu au eliminat comerțul, ci au venit să se adauge acestuia și apoi să determine legături și efecte economice mai importante pentru integrarea economică a planetei.

Investițiile străine directe nu numai că au desăvârșit formarea economiei mondiale, dar au și deschis calea către globalizare, mai precis au internaționalizat nu numai comerțul, dar și toate celelalte componente ale activităților economice: proiectarea, producția, distribuția, serviciile post-vânzare, precum și utilizarea factorilor de producție care tot mai mult încetează a fi considerați la scară locală și sunt alocați pe baza unei abordări globale. În perioada de după cel de-al doilea război mondial se poate vorbi de o încheiere a mondializării pe baza pe investițiile străine directe, în continuare fiind vorba doar de o adâncire și o diversificare continuă a interacțiunilor umane la scară globală.

1.3. Caracteristici ale economiei mondiale contemporane

Economia mondială la începutul celui de-al doilea deceniu al secolului XXI este caracterizată de un nivel fără precedent al **oportunităților**, dar și al **provocărilor** (amenințărilor) la toate palierele vieții economice, politice, sociale, militare, religioase, etc. Datorită globalizării care a interconectat într-o rețea tot mai densă toate țările și regiunile aceste oportunități și provocări afectează pe toată lumea, ce e drept în grade și proporții diferite. Criza declanșată în 2008 și încă neîncheiată în 2012 a intensificat și accelerat acest **binom oportunități – provocări.**

Principalele caracteristici ale acestei realități complexe pot fi sintetizate astfel:

- principalii actori care se manifestă încă în planul economiei mondiale sunt statele naționale, secondate de societățile multinaționale și de organismele de integrare economică interstatală de diverse tipuri;

- interdependențele dintre acești actori sunt din ce în ce mai mari astfel încât nici unul dintre ei nu poate funcționa normal în absența interacțiunii cu ceilalți;
- creșterea interdependențelor face ca fenomenele economice să se propage cu rapiditate la scară globală, fie că este vorba de fenomene pozitive, specifice perioadelor de creștere, fie de fenomene negative, specifice perioadelor de criză;
- fenomenul globalizării se manifestă prin abordarea proceselor economice la scară globală de către un număr tot mai mare de actori, inclusiv firme mijlocii și mici;
- globalizarea economiei mondiale a adus cu sine și o globalizare a concurenței astfel încât orice actor economic, indiferent de dimesiunea sa, trebuie să țină cont de ceilalți pentru a putea supraviețui;
- dezvoltarea extrem de rapidă a comunicațiilor și a transporturilor au condus la dispariția semnificației distanțelor la scară globală;
- persistența unor probleme și amenințări legate de protecția mediului înconjurător (efectul de seră, afectarea stratului de ozon, poluarea) sau de epuizarea previzibilă a unor resurse naturale ce va determina un apreciabil efort de adaptare tehnologică;
- persistența unor decalaje de dezvoltare în pofida unor succese evidente înregistrate în anii 90 ;
- apariția, după 1990, dar mai ales după anul 2000, a pericolului terorismului internațional care reprezintă o amenințare de un tip nou, care privește pe toată lumea;
- fenomene de schimbare tehnologică care determină noi ierarhii și noi tipuri de concurență la scară globală.

Caracteristicile enunțate mai sus determină, după cum s-a arătat atât oportunități, cât și provocări (amenințări). Metafora enunțată cu decenii în urmă[24] pornind de la tehnologiile bazate pe electricitate de Marshall McLuhan privind „statul global" a devenit în anii '90 și, cu atât mai mult, după 2000 o realitate. Internetul și sistemele mass-media fac ca oricine să poată afla orice despre un eveniment petrecut oriunde pe glob. Trăim într-o lume „mai mică", dar, din păcate, încă departe de a fi mai sigură.

În aceste condiții **oportunitățile economice** sunt numeroase. Fără a încerca o prezentare exhaustivă, iată cîteva dintre acestea:

- orice actor economic poate utiliza orice factori de producție, de oriunde, atât timp cât este eficient economic. Posibilitățile de alegere sunt astfel infinit mai mari chiar față de un deceniu sau două în urmă;

[24] Marshall McLuhan, Understanding Media, Mentor, New York, 1964.

- orice actor economic poate considera orice piaţă, nemaifiind limitat la piaţa sa locală;
- costul prezentării unei oferte către piaţa mondială este infim, practic neglijabil. De aici posibilitatea ca şi firmele mci şi mijlocii să participe la comerţul mondial;
- relaţiile financiar bancare devin extrem de facile şi deschid posibilităţi nebănuite. Oricine dispune de mijloace poate deveni un investitor la scară globală;
- serviciile cunosc oportunităţi de dezvoltare fără precedent, în special cele bazate pe prelucrarea datelor. În aceste cazuri comanda, producţia, recepţia şi plata se pot realiza în totalitate în mod virtual, fără ca partenerii să se cunoască.

Această deschidere globală aduce cu sine însă şi unele riscuri şi ameninţări. Printre acestea sunt:

- interdependenţa crescută dintre pieţe face ca orice problemă apărută într-o ţară sau regiune să se propage către celelalte. De exemplu, în condiţiile în care SUA, dar dince în ce mai mult şi China reprezintă pieţe importante de desfacere ale lumii, încetinirea creşterii economice pe aceste piaţe afectează toate ţările care exportă acolo;
- concurenţa este mult mai puternică şi mai diversă faţă de situaţia în care majoritatea schimburilor se realizau pe pieţele locale;
- viteza de schimbare a tehnologiilor, produselor şi serviciilor este tot mai accelerată, cei care nu pot ţine pasul fiind eliminaţi;
- comunicarea, flexibilitatea, deschiderea spre nou sunt esenţiale pentru a exista şi a prospera într-o lume tot mai integrată;
- modificările de climă rapide ameninţă agricultura, turismul, infrastructura în numeroase ţări, inclusiv în Europa;
- creşterea foarte rapidă a preţului energiei poate determina efecte economice foarte puternice, domenii economice întregi putând fi ameninţate cu dispariţia.

Într-un perpetuu cerc în care ameninţările pot deveni oportunităţi şi invers, riscurile enunţate mai sus reclamă cooperarea tuturor ţărilor şi popoarelor lumii. Nimeni nu se poate poate izola într-o lume din ce în ce mai inter-conectată. Realizarea unei astfel de comunicări şi cooperări la scară globală este însă nu numai soluţia, ci şi oportunitatea pentru o nouă etapă în istoria economiei mondiale în care, în grade şi forme diferite, va putea fi mai bine pentru toată lumea.

1.4. Regionalizarea şi globalizarea

Economia mondială a cunoscut după anul 2000 o accelerare a fenomenelor de **globalizare** şi **regionalizare**. Acesti termeni sunt utilizaţi cu sensuri diferite şi nu putem vorbi de o definiţie unanim acceptată a acestora.

De aceea, ne vom opri în continuare asupra sensului acestor fenomene pentru a înţelege asemănările şi deosebirile dintre ele.

Astfel, în sensul său actual, globalizarea privită ca interacţiune la scară globală în toate segmentele vieţii economice şi sociale a fost lansat ca termen de Theodore Levitt prin articolul său „Globalizarea Pieţelor".[25]

Globalizarea este caracterizată în primul rând de „dispariţia distanţelor" sau, aşa cum remarca în mod inspirat un autor de „sfârşitul geografiei".[26] Reluând o formulă lansată încă în anii 80, globalizarea înseamnă pentru actorii economici „ a gândi global şi a acţiona local".

Globalizarea are ca prin efect integrarea prin activităţi economice a unei părţi tot mai mari din populaţia globului. Se creează astfel noi locuri de muncă, dar şi noi consumatori ceea ce permite producătorilor să realizeze importante economii de scară.

Globalizarea favorizează fenomenul de concentrare a capitalului deoarece pentru a putea valorifica avantajele unei pieţe globale firmele trebuie să dispună de resurse care le depăşesc pe cele ale multor state.

Globalizarea înseamnă şi o „standardizare" a practicilor economice, tehnologice şi de resurse umane deoarece numai astfel se poate asigura o integrare a proceselor economice la scara întregului glob.

Globalizarea nu este însă singurul fenomen care se manifestă în economia mondială contemporană. Un fenomen cel puţin la fel de menţionat este cel al regionalizării. Din punct de vedere al conţinutului, regionalizarea semnifică o creştere a intensităţii relaţiilor economice în cadrul unei regiuni definite geografic.

Regionalizarea a cunoscut în ultimul deceniu un accentuat proces de intensificare, formele sale de manifestare fiind foarte variate. Acestea cuprind atât Uniunea

[25] Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May 1983.
[26] Richard O'Brien, Global Financial Integration: The End of Geography, Chatham House, London, 1992.

Europeană care este cea mai avansată formă de integrare economică interstatală, respectiv o uniune economică şi monetară, dar şi NAFTA – Acordul de comerţ liber nord-american care include SUA, Canada şi Mexicul, MERCOSUR-ul în America de SUD, sau ASEAN-ul în Asia de Sud-Est.

Fenomenul regionalizării poate fi înţeles cel puţin în două accepţiuni :

- ca proces de intensificare a relaţiilor economice între economiile naţionale şi actorii economici dintr-o regiune considerată ;
- ca fenomen de creştere a autonomiei de decizie la nivelul regiunilor definite geografic şi istoric din cadrul unei economii naţionale.

În cele ce urmează ne vom concentra doar asupra primei accepţiuni care prezintă relevanţă faţă de economia mondială, cel de-al doilea fenomen fiind circumscris unor tendinţe social-politice legate de evoluţia modului de organizare şi funcţionare a comunităţilor umane.

Principalele motive care stau la baza regionalizării ca proces de intensificare a relaţiilor economice între actorii dintr-o anumită regiune (deci ca fenomen de integrare) se referă la avantajele pe care le percep participanţii la acest proces:

- intensificarea schimburilor economice cu parteneri situaţi în proximitatea geografică ;
- o mai mare forţă de negociere pe plan internaţional;
- stimularea concurenţei şi a competitivităţii ;
- facilitarea transferului de tehnologie.

Din elementele prezentate mai sus rezultă o serie de deosebiri între globalizare şi regionalizare. Astfel, cel puţin până în prezent:

- regionalizarea s-a concretizat, de regulă, în acorduri sau organizaţii definite, în vreme ce globalizarea este un fenomen care nu este încă instituţionalizat în vreun fel;
- regionalizarea implică fie participarea statelor naţionale din regiunea considerată, fie a autorităţilor de decizie existente pe plan local, în vreme ce globalizarea este, de regulă, abordată individual de fiecare actor economic în parte.

Într-un context mai larg, considerăm că ar fi excesiv să vorbim de o contradicţie între cele două fenomene (globalizare şi regionalizare), mai mult chiar este posibil ca relaţia dintre ele să fie de la parte la întreg.

Regionalizarea, prin efectele sale de armonizare şi uniformizare a practicilor economice şi comerciale, prin intensificarea schimburilor între actorii economici din regiunea considerată poate pregăti terenul pentru o adâncire a globalizării. În lumea contemporană regionalizarea nu înseamnă şi nu poate însemna o izolare faţă de întreg care este economia mondială.

O ipoteză acceptabilă ar fi accea în care mersul istoriei în perioada următoare ar putea fi exprimat prin cuvintele: de la statul naţional, prin regionalizare către globalizare. Rămâne care evoluţia practică a economiei mondiale să confirme sau să infirme această ipoteză.

1.5. Societatea informaţională: de la o lume materială către o lume virtuală

După şocurile petroliere de la începutul anilor 70 şi, mai ales, începând cu deceniul nouă al secolului XX în economia mondială îşi fac apariţia structuri tehnico-economice noi şi sisteme de valori diferite care au marcat drumul către **societatea informaţională**. Evoluţiile tehnologice rapide, Internetul şi telefonia mobilă au dat un nou impuls acestei orientări spre informatizare.

Procesul economic a devenit tot mai social, în sensul că diviziunea socială a muncii s-a adâncit iar finalitatea acestuia a început să includă, alături de finalităţi şi criterii economice şi criterii „transeconomice" constituite în ceea ce a fost numit „un index al randamentului social".[27]

O discuţie se impune cu privire la termenul de „societate informaţională". Acesta nu neagă faptul că societatea omenească a fost, este şi va fi informaţională, după cum el nu implică faptul că aceasta nu mai este industrială.

În cercetarea ştiinţifică românească s-a arătat faptul că noţiunea de societate informaţională semnifică trecerea de la o societate mecano-electrică la o societate electro-informatică[28]. Ambele tipuri de societăţi sunt industrial-informaţionale, dar prima va rămâne în analele istoriei drept „societate industrială", în vreme ce cea de-a doua va fi cunoscută drept „societate informaţională". În acest context trebuie precizat că nici o societate nu se bazează pe un singur sector de producţie, oricât de mare ar fi ponderea şi însemnătatea acestuia, ci la fiecare etapă istorică unul din sectoare este predominant.

De aceea, atunci când vorbim de o societate informaţională ne referim la o societate preponderent informaţională, după cum, în etapele anterioare omenirea a trăit în societăţi preponderent agrare şi apoi preponderent industriale[29].

---

[27] Alvin Toffler, Al treilea val, Editura Politică, Bucureşti, 1983.
[28] Mihai Drăgănescu, Microelectronica şi societatea, Editura Politcă, Bucureşti, 1985.
[29] Andrei Vela, Civilizaţia industrială în confruntare cu sine însăşi, Editura Politică, Bucureşti, 1986.

O abordare foarte interesantă legată de societatea informaţională este propusă de Paul Hawken care vede în sfârşitul secolului XX perioada trecerii de la „economia de masă” la „economia informaţională”[30].

Prin „economia de masă” Paul Hawken înţelege economia epocii industriale în care tendinţa economică dominantă a constat în înlocuirea efortului fizic al omului cu combustibilii fosili în scopul producerii de bunuri fizice destinate consumului de masă. Din punct de vedere istoric „economia de masă” a fost caracteristică perioadei cuprinsă între deceniul nouă al secolului al XIX-lea şi sfârşitul deceniului opt al secolului XX, perioadă în care utilizarea petrolului, a motorului cu combustie internă şi răspândirea largă a utilizării energiei electrice au condus la formarea unor economii puternic industrializate în anumite părţi ale globului.

Din punct de vedere economic, creşterea producţiei în cadrul „economiei de masă” a fost realizată nu de oameni care munceau mai mult, ci de oameni care „munceau” mai puţin, în vreme ce maşini electro-mecanice „munceau” mai mult. Acest fapt explică şi motivul pentru care energia este atât de valoroasă în societatea de tip industrial.

De fapt, esenţa relaţiei dintre materiile prime şi eneregie este aceea că, societatea industrială poate substitui, restructura sau chiar elimina nevoia de anumite materii prime, dar nu şi de energie.

Energia este necesară pentru ca transformările menţionate să fie posibile. De exemplu, atunci când ne conectăm la Internet, şi impulsurile sistemului de comunicaţii străbat un cablu subteran sau sunt transmise prin unde radio, în mod necesar se utilizează energie, dar nu neapărat şi cupru sau fibre optice.

Perioada economiei de masă a fost caracterizată de următoarele trăsături:

- expansiune;
- producţie de serie;
- inovare tehnologică;
- specializare şi adâncirea diviziunii sociale şi internaţionale a muncii;
- dezvoltarea serviciilor;
- degradarea mediului înconjurător;
- reducerea durabilităţii mărfurilor.

„Economia de masă” a început să fie înlocuită treptat, mai întâi în ţările cele mai dezvoltate, dar din ce în ce mai rapid şi în celelalte, de o economie bazată pe modificarea raportului masă/informaţie.

[30] Paul Hawken, The Next Economy, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.

Orice marfă este caracterizată de un anumit raport masă/informaţie. De exemplu, un lingou de plumb este caracterizat de un raport masă/informaţie ridicat; un calculator personal sau un aparat DVD este caracterizat de un raport masă/informaţie foarte scăzut sau, altfel spus, un raport informaţie/masă foarte ridicat. În exprimările de mai sus, masa semnifică energie, materiale şi resurse necesare realizării unui produs sau prestării unui serviciu.

„Economia de masă” a fost caracterizată de orientarea către realizarea de producţii de volum ridicat (adică de atingerea economiei de scară) în care un mare număr de bunuri sunt produse şi consumate de un mare număr de oameni.

La rândul său „economia informaţională” este caracterizată de situaţia în care oamenii produc şi consumă cantităţi mai mici de bunuri care însă conţin, fiecare în parte, mai multă informaţie. Aceste produse, specifice societăţii informaţionale sunt mai funcţionale, mai uşor de reparat, mai durabile şi implică un consum mai mic de energie şi materii prime.

În literatura ştiinţifică din România, societatea informaţională a fost definită, încă în perioada de pionierat a conceptului, drept „un nou tip de societate umană care se dezvoltă pe baza producţiei valorilor informaţionale, spre deosebire de societăţile agrară şi industrială a căror forţă motrice este producţia valorilor materiale”.[31]

Vorbind despre societatea informaţională trebuie să subliniem că impactul acesteia priveşte întreaga economie mondială şi nu doar un grup de ţări dezvoltate.

Societatea informaţională este adesea asociată cu utilizarea unor tehnologii precum: microelectronica şi informatica, biotehnologia, noile materiale, Internetul şi comunicaţiile în general. Aceste noi tehnologii sunt strâns legate de toate problemele care privesc întreaga economie mondială: problema energiei şi materiilor prime, competitivitatea internaţională, accesul la avantajele ce decurg din fenomenul globalizării.

Noile tehnologii contribuie la:

- economisirea energiei şi la diversificarea surselor de energie utilizabile;
- trecerea de la utilizarea de materii prime deficitare la utilizarea unora larg răspândite;
- creşterea competitivităţii prin automatizare şi robotizare;
- creşterea eficienţei prin utilizarea mijloacelor de calcul şi comunicaţii moderne.

[31] F. Păunescu, ş.a., Informatizarea societăţii: un fenomen inevitabil, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1985.

Totodată, prin extinderea utilizării biotehnologiilor, are loc o mutaţie deosebit de importantă în modul de utilizare şi valorificare a resurselor vegetale şi animale, aspect vital în rezolvarea problemei alimentare la scară mondială.

Tendinţele manifestate pe plan mondial reflectă faptul că, sub impactul noilor tehnologii, avantajele competitive sunt legate de acele industrii care satisfac criterii precum:

- produsele lor sunt adaptate cerinţelor diverse de pe piaţa mondială, cu alte cuvinte cerinţelor manifestate pe pieţele tuturor categoriilor de ţări care constituie piaţa potenţială;
- produsele lor necesită puţină energie şi materii prime şi sunt caracterizate de o valoare adăugată mare;
- principalele atuuri ale competitivităţii constau în conţinutul ridicat de creativitate şi în calificarea superioară a forţei de muncă.

În prezent, după unele aprecieri[32], tehnologia permite sau este pe punctul de permite depăşirea spaţiului şi timpului, ca ultime bariere ce stăteau în calea fiinţei umane. Din punct de vedere practic, toţi participanţii la procesul economic contemporan par să se confrunte cu o problemă economică de nerezolvat: cum să se amortizeze cheltuielile foarte ridicate cerute de punerea la punct a noilor produse, în condiţiile în care acestea au un ciclu de viaţă foarte scurt ?

După părerea unor specialişti[33], singurul răspuns posibil este reprezentat de globalizarea procesului economic. Aceşti specialişti apreciază că exporturile sunt depăşite ca formă de relaţie economică, deoarece sunt prea lente. Vânzătorii trebuie să comercializeze noile produse pe toate pieţele simultan pentru a fi competitivi şi eficienţi. Se consideră deci că, în condiţiile societăţii informaţionale, în special firmele intensive în tehnologie trebuie să vîndă soluţii la probleme şi nu să se limiteze la echipamente, utilaje sau bunuri de consum.

Înţelegerea aspectelor specifice ale procesului economic sub impactul noilor tehnologii implică, în mod necesar, înţelegerea raportului dintre tehnologie şi procesul economic în general.

Cercetătorii japonezi[34] consideră că tehnologia este, în esenţă, un mediator între om şi obiectul muncii; de aici concluzia că etapele istorice ale dezvoltării

[32] Philip Revzin, Laura Colby, De Benedetti Expands Reach by Preaching Gospel of Globalization, în Wall Street Journal Europe, April 7, 1987.
[33] Idem, op.cit.
[34] Seikan Ishigai, Legile interne ale tehnologiei, în volumul Ştiinţă, tehnologie, dezvoltare socială şi umană, Editura Politică, Bucureşti, 1984.

tehnologice sunt caracterizate de gradele de libertate pe care le conferă tehnologia faţă de obiectele muncii.

Conform acestei abordări, numărul de grade de libertate este dat de numărul de mediatori ce intervin între om şi obiectul muncii. Astfel, din acest punct de vedere, istoria tehnologică a omenirii ar cuprinde următoarele etape:

- **preistoria** are gradul de libertate zero, deoarece între om şi obiectele muncii nu se interpunea nimic (om – obiectul muncii);
- **epoca uneltelor simple** (epoca pietrei cioplite) are un grad de libertate (om – unealtă simplă – obiectul muncii);
- **epoca uneltelor compuse** (roata cu osie, arcul cu săgeată, etc.) are două grade de libertate (om – unealtă – sistem de transmisie – obiectul muncii);
- **epoca maşinilor** are trei grade de libertate (om – sursa de energie – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii);
- **epoca maşinilor controlate numeric** este caracterizată de patru grade de libertate (om – sistem de prelucrare a datelor – sursă de energie – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii).

Cercetarea experţilor japonezi s-a oprit la nivelul epocii maşinilor controlate numeric, ceea ce corespunde aproximativ anilor 1970 – 1980, dar urmând aceeaşi logică, se poate evidenţia deja, din perspectiva începutului de secolul XXI, o nouă epocă:

- **epoca sistemelor dotate cu inteligenţă artificială** care ar fi caracterizată de cinci grade de libertate (om – sistem de inteligenţă artificială – sistem de colectare şi prelucrare a datelor – sistem de transmisie – unealtă – obiectul muncii).

Asemenea sisteme sunt deja utilizate în mai multe domenii, de la roboţii spaţiali, la vehiculele ce pătrund în medii radioactive sau care asistă în acţiuni de exporare sau exploatare a zonelor submarine.

Prin efectele convergente ale microelectronicii şi informaticii, biotehnologiei şi noilor materiale se transformă radical nu numai procesul economic, activităţile industriale, profilul şi funcţiile întreprinderilor, ci absolut toate aspectele vieţii economice şi sociale.

O interesantă încercare de prezentare a aspectelor specifice ale procesului economic în contextul aplicării noilor tehnologii informaţionale în comparaţie cu aspectele specifice ale procesului economic industrial clasic a fost realizată de Paul Hawken. Valorificând atât consideraţii teoretice, cât şi observaţii practice, această încercare este utilă prin caracterul ei concis şi cuprinzător (Tabelul 1.1.)

Tabelul 1.1

Trăsături şi modalităţi de acţiune în economia de masă şi economia informaţională

ECONOMIA DE MASĂ	ECONOMIA INFORMAŢIONALĂ
- **Expansivă:** Toate procesele economice tind să crească. O idee devine un atelier, un atelier devine o industrie. Resursele ieftine au favorizat producţia centralizată şi, de aici, reţele de distribuţie şi de marketing uriaşe. - **Caracter de masă:** Producţia pe scară largă cerea produse uniforme, în serii mari pentru a se obţine eficienţă economică. Stilurile erau omogenizate. - **Sumativă:** Avuţia şi puterea erau obţinute prin acumularea de resurse, prin monopolizarea şi dominarea pieţelor. - **Afluentă:** Expansiunea, caracterul de masă şi exploatarea resurselor au creat mari fluxuri de mărfuri direcţionate spre economa mondială. - **Consumatoare:** înainte de epoca industrială accentul era pus pe producţie; în timpul epocii industriale, accentul a fost pus pe consum. - **Existenţa intermedierii:** Creşterea rapidă şi expansiunea au cerut o permanentă introducere de noi mărfuri şi servicii care să „medieze" între diferitele verigi economice. - **Entropică:** Consumul ridicat de resurse şi energie a determinat nivele înalte de poluare, toxicitate şi deşeuri. - **Specializată:** Expansiunea cerea o diviziune socială a muncii tot mai adâncită, deci o calificare tot mai îngustă.	- **Contractivă:** Când resursele devin limitate şi scumpe, contracţia devine cheia succesului. De aici, firme mai mici, diversificate şi flexibile. - **Caracter diferenţiat:** Contracţia determină divizarea pieţelor. Producţia trebuie să devină mai flexibilă, să satisfacă cererile specifice ale unor grupuri mai mici de consumatori. - **Reciprocă:** În loc de însumare, societatea e favorizată de recipro-citatea intereselor în vederea menţinerii nivelului de trai. Impunerea unor reguli e prea costisitoare; puterea aparţine celor care pot asigura coeziunea grupurilor. - **Influentă:** Mai puţine produse înseamnă că beneficiile rezultate din utilizarea lor pot fi obţinute din utilizarea comună, mai degrabă decât individuală. Fluxuri orientate spre interior. - **Conservativă:** Cultura bazată pe supraconsum ameninţă bunăstarea societăţii deoarece reduce dispo-nibilităţile viitoare. Aceasta determină o orientare spre conservarea resurselor. - **Eliminarea intermedierii:** Contracţia şi stabilitatea demografică vor implica o nevoie mai redusă de intetrmediere, deci căi economice mai eficiente. - **Abundenţa informaţiei:** Înlocuirea excesului de consum de energie şi resurse cu fluxuri mai bogate de informaţie. - **Policalificarea:** Creşterea raportului informaţie/masă va necesita mai multă pregătire şi cunoaştere.

Sursa: Clasificare şi analiză prelucrate după Paul Hawken, The Next Economy, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.

1.5.1. Societatea informaţională şi Internetul - Scurtă istorie

Internetul este poate subiectul cel mai dinamic al ultimilor ani şi, aşa cum era de aşteptat, el este folosit deja pe larg în toate domeniile vieţii economice, sociale, culturale. Internetul a modificat modul de a face afaceri, modul de a comunica, stilul de viaţă, a făcut oamenii deopotrivă mai apropiaţi şi mai depărtaţi. Pentru a întelege potenţialul deosebit al acestui instrument care a transformat efectiv lumea într-un "sat global" să ne oprim în cele ce urmează asupra câtorva aspecte legate de apariţia şi evoluţia sa. Facebook, Pinterest, Wikipedia dar şi Yahoo Messenger sau Gtalk sunt exemple ale instrumentelor pe care Internetul le-a făcut posibile şi care au devenit elemente cotidiene ale foarte multor locuitori ai planetei.

Evoluţia Internetului pare atât de rapidă, atât de legată de era informaţiei încât circumstanţele apariţiei sale par a fi ireale pentru mulţi din utilizatorii săi de astăzi.

Mai mult decât orice altceva, acestă reţea informatică conectând peste 30 de milioane de utilizatori este un monument, chiar dacă neintenţionat, închinat planurilor militare destinate succesiv pentru 3 războaie. Mai precis, reţeaua Internet îşi datoreaza existenţa strategiilor Aliaţilor din cel de-al doilea război mondial, presiunilor geopolitice ale războiului rece şi pregătirilor pentru apocalipticul caz al unui razboi nuclear.

Aceste detalii sunt adesea trecute sub tăcere, poate şi pentru faptul că Internetul este asociat astăzi cu libertatea de exprimare şi spiritul liber al navigatorilor în ciberspaţiu.

Şi totuşi, pentru a cunoaste adevărata istorie a Internetului este necesar să amintim că odată, cu multe decenii în urmă, guvernul SUA, universităţile americane şi industria au lucrat împreună pentru a produce ceea ce a fost descris ca "cea mai complexă maşina construită vreodată de om".

Sistemul analitic, numit cercetare operaţională, a aplicat principiile modelării ştiinţifice la planificarea militară. Primele cercetări operaţionale au fost făcute pentru Aliaţi de cercetători militari şi tehnicieni civili. Aceştia au analizat statistic tacticile luptei antisubmarin şi au arătat cum poate fi crescută rata de lovire a submarinelor germane U-boat prin explodarea încărcăturilor la diferite adâncimi. Aceleaşi cercetări operaţionale au fost folosite pentru a coordona bateriile antiaeriene comandate prin radar cu schemele de zbor ale avioanelor aliate pentru evitarea lovirii propriilor aparate. Al doilea război mondial a dovedit că intuiţia nu mai era suficientă şi că era necesară aplicarea matematicii şi a măsurătorilor exacte.

După încheierea celui de-al doilea război mondial, planificatorii militari din SUA şi-au concentrat atenţia asupra Uniunii Sovietice şi a Chinei comuniste.Cele 3 servicii militare americane au contractat cercetări operaţionale la universităţi şi corporaţii specializate.

Astfel, din aceste cercetări au rezultat printre altele, centrul de Analiza Navală administrat de Institutul Franklin, Oficiul de Cercetări Operaţionale sprijinit de armată şi administrat de Universitatea John Hopkins şi RAND Corporation, principala organizaţie consultativă a Forţelor Aeriene ale SUA. Iniţial un serviciu tehnic auxiliar pentru Compania Aeriana Douglas din Santa Monica, RAND Corporation s-a separat de producătorul de avioane în 1948 pentru a se înregistra ca firmă de cercetări non-profit.

În anul 1957 URSS a lansat primul satelit artificial al Pământului cunoscut sub numele de Sputnik. Ca răspuns la aceasta, mai bine spus, ca răspuns la implicaţiile militare ale acestui fapt, SUA au înfiinţat în anul următor, în cadrul Departamentului Apărării, Agenţia pentru Proiecte de Cercetare Avansată (Advanced Research Projects Agency – ARPA) care avea drept obiectiv să asigure suprematia SUA în domeniile ştiinţei şi tehnologiei cu aplicabilitate militară.[35]

Printre primele priorităţi ale ARPA au fost proiectele referitoare la comandă, control şi comunicaţii, cunoscute sub acronimul C3. Departamentul Apărării dorea să folosească computerele nu numai la Pentagon, ci şi pe câmpul de luptă. Dar computerele din acea vreme, voluminoase şi grele nu erau adecvate câmpului de luptă. Soluţia a fost găsita în comunicaţii.

Comunicaţiile erau necesare şi în cazul unui război nuclear pentru a asigura legătura între adăposturile subterane şi restul naţiunii.

Pentagonul a solicitat RAND Corporation să găsească o soluţie viabilă de comunicaţii după un război nuclear. Legăturile telefonice erau mult prea fragile pentru a se conta pe ele.

Soluţia dată de RAND Corporation era cea a unei reţele care putea ocoli zonele afectate şi putea asigura continuarea comunicării. Cheia acestei reţele a reprezentat-o ceea ce s-a numit mai târziu "pachete comutate de date".

În acest context ARPA a finaţat în anul 1968 un proiect privind constituirea unei reţele de computere care să permită menţinerea comunicaţiilor în cazul unui

[35] Robert Zakon, Hobbes Internet Timeline v.7.0, Zakon Group LLC, 2003

război nuclear şi, totodată, să permită accesul partajat la cele câteva supercomputere existente.

Construcţia reţelei ARPA net a fost acordată prin licitaţie firmei Beranek & Newman, o firmă de cercetări din Cambridge, asociată cu celebrul Massachussetts Institute of Technology - MIT. Software-ul a fost livrat în august 1969 şi în noiembrie 1969 primele doua computere din California
s-au conectat prin sistemul de pachete comutate de date. În decembrie 1969 patru computere erau conectate între ele şi puteau face schimb de informaţii.

În 1972 şi 1973 au avut loc primele transmisii de poştă electronică (ceea ce mai târziu a devenit cunoscutul e-mail) în cadrul ARPA net. Iniţial mesajele de poştă electronică erau destinate strict mesajelor profesionale. Curând însă, mesajele personale cele mai variate au devenit traficul principal de e-mail.

La mijlocul anilor '80 standardul de comunicaţii TCP/IP lega ARPA net de alte reţele precum NSF net (National Science Foundation) şi Usenet. Primul rezultat a fost denumit ARPA net - Internet, pentru a rămâne apoi doar denumirea de Internet.

Ulterior ARPA net a fost divizată în două reţele, comunicaţiile militare (MILNET) şi cele ale centrelor de cercetare universitare (ARPA net). Cele doua reţele erau numite DARPA net.

În 1990 ARPA net a fost închisă, iar NSF net a încetat să existe în aprilie 1994. În prezent reţelele de comunicaţii Internet sunt in totalitate în sectorul privat. Aproape toate reţelele utilizează protocolul de comunicaţii TCP/IP.

În anii '80 US National Science Foundation a conectat într-o reţea cele 5 centre de supercomputere de care dispunea, rezultând reţeaua NSF net. Apoi alte reţele finanţate din fonduri publice sau private şi-au făcut apariţia:
USE net, BITNET, CSNET, NASA Science Internet, UUCP.

În 1990 toate aceste reţele au fost interconectate pentru a forma Internetul de azi.

În 1991 a fost ridicată interdicţia asupra utilizării comerciale a Internetului şi aceasta a contribuit în cel mai înalt grad la creşterea explozivă a acestei reţele.

Unul din aspectele cele mai neobişnuite ale Internetului este acela ca el este cea mai mare cooperativă din lume. Nici o organizaţie sau persoană nu deţine proprietatea asupra Internetului.

La cel mai înalt nivel, Internetul este condus de un grup de voluntari care au format Societatea Internet (Internet Society). Prin cele două comitete, Comitetul pentru Arhitectura Internet (Internet Architecture Board) şi Grupul de Lucru pentru Internet (Internet Engineering Task Force), Societatea Internet elaborează standarde şi rezolvă numeroasele probleme operaţionale.

La următorul nivel sunt administratorii de sistem ai diferitelor computere sursă care cooperează între ei pentru a pune la dispoziţia reţelei resursele lor. Activitatea lor este condusă de un set de reguli şi obiceiuri scrise şi nescrise.

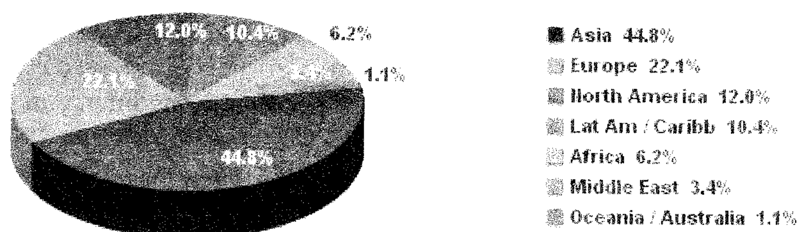
În fine, cea mai mare forţă a Internetului este dată de milioanele sale de utilizatori care sunt adevăraţii "stăpâni ai reţelei".

Telefonia mobilă şi reţelele wireless au făcut de la jumătatea anilor 90, dar mai ales după anul 2000 Internetul să intre într-o nouă fază, să cunoască o nouă dimensiune, cea a mobilităţii. Omenirea se îndreaptă rapid spre o etapă în care, un număr crescând de persoane vor fi conectate permanent la Internet. Este edificator să arătăm faptul că între 2000 şi 2011 numărul utilizatorilor de Internet la nivel mondial a crescut de 5, 28 ori, de la circa 360, 98 milioane la 2, 26 miliarde[36].

Pentru a avea o imagine a utilizării Internetului la nivelul anului 2011 să analizăm mai întâi distribuţia utilizatorilor Internet pe regiuni geografice.
Din figura de mai jos re remarcă ponderea ridicată a Asiei, aflată pe primul loc cu 44,8 %, urmată de Europa cu 22,1 % , America de Nord cu 12,0 % şi America de Sud şi Caraibe cu 10,4 %.

Distribuţia utilizatorilor de Internet pe regiuni geografice în anul 2011

Internet Users in the World
Distribution by World Regions - 2011



Source: Internet World Stats - www.internetworldstats.com/stats.htm
Basis: 2,267,233,742 Internet users on December 31, 2011
Copyright © 2012, Miniwatts Marketing Group

[36] http://www.internetworldstats.com/stats.htm

Din punct de vedere al asigurării accesului populaţiei la Internet se remarcă însă avansul Americii de Nord cu 78,6 %, urmată de Oceania şi Australia cu 67,5 % şi Europa cu 61,3 %, în vreme ce Asia are o rată de doar 26,2 %[37].

Deoarece asigurarea accesului la Internet, mai ales în forma fără fir (wireless) se poate realiza foarte uşor şi în paralel cu dezvoltarea reţelelor de telefonie mobilă este de aşteptat ca Asia să facă un salt impresionant în anii ce vor veni, cu atât mai mult cu cât multe din statele din acea zonă au un dinamism economic mult peste media mondială.

[37] http://www.internetworldstats.com/stats.htm

CAPITOLUL 2

Economia mondială ca sistem dinamic

2.1. Componentele sistemului economiei mondiale

Analiza economiei mondiale va fi realizată în cele ce urmează pornind de la definiţia următoare: **Economia mondială reprezintă ansamblul format din totalitatea agenţilor economici şi a interacţinilor (raporturilor economice) dintre aceştia la scară globală.**

Conform acestei definiţii economia mondială este formată din următoarele două componente:

- **agenţii economici capabili să intre în relaţii economice la scară globală**. În această categorie intră entităţi macroeconomice (fie ele economii naţionale, teritorii dependente sau cu statut special), firme de o anumită anvergură economică (în primul rând societăţile transnaţionale mari dar, urmare a globalizării şi firme de dimensiuni medii sau chiar mici care desfăşoară activităţi economice pe plan mondial) şi organismele de integrare economică de diverse tipuri (în primul rând cele referitoare la integrarea la nivelul fluxurilor comerciale dar şi a celor mult mai cuprinzătoare, cum este cazul Uniunii Europene, care vizează integrarea economică, monetară şi chiar politică);
- **interacţiunile (raporturile economice) dintre aceşti agenţi economici** care se manifestă sub forma relaţiilor economice internaţionale şi se desfăşoară în contextul pieţei mondiale pe baza diviziunii mondiale a muncii. În acest context, prin interacţiunile dintre agenţii economici capabili să acţioneze la scară globală se înţeleg toate tipurile de raporturi economice în care pot intra aceştia : relaţii comerciale, realizarea de investiţii străine, activităţi de cooperare economică, relaţii financiar-bancare, etc.

Agenţii economici capabili să intre în relaţii economice la scară globală pot fi reprezentaţi, după cum s-a arătat mai sus, de entităţi foarte diverse. **Trăsătura lor comună este aceea că pot iniţia şi desfăşura relaţii economice dincolo de graniţele unei ţări, la nivel regional, continental sau mondial.**

În condiţiile globalizării şi ale utilizării pe scară largă a Internetului numărul agenţilor economici care pot intra în relaţii economice la scară mondială este tot mai mare ; se poate spune că relaţiile economice internaţionale „s-au

democratizat" în sensul că orice agent economic care doreşte acest lucru poate să se manifeste pe o piaţă globală.

În cadrul acestei categorii a agenţilor economici, economiile naţionale (respectiv statele lumii privite sub aspectul lor economic) joacă un dublu rol:

- pe de o parte de agenţi economici care vând, cumpără, investesc sau intră în relaţii de cooperare economică ;
- pe de altă parte, de entităţi cu rol în stabilirea reglementărilor internaţionale în domeniul relaţiilor economice (aceste reglementări iau forma acordurilor internaţionale, organizaţiilor şi organismelor din sfera economic, asociaţiilor de diverse tipuri).

La nivelul economiei mondiale, o extensie a economiilor naţionale este reprezentată de organismele de integrare economică care, deşi pot avea manifestări economice şi, mai ales de reglementare proprii, sunt formate totuşi tot din economii naţionale care nu îşi pierd identitatea.

La rândul lor şi firmele care desfăşoară activităţi economice dincolo de graniţele unei ţări pot fi forte diverse. Ele variază ca dimensiuni de la societăţile transnaţionale care au cifre de afaceri anuale sau chiar mărimi ale valorii adăugate anuale mai mari decât produsul intern brut al multor ţări, la firme foarte mici (cum pot fi unele firme producătoare de software sau de servicii bazate pe Internet care, deşi au doar câţiva angajaţi, pot intra în relaţii cu alte firme situate pe întreg globul).

2.1.1. Clasificarea economiilor lumii

La mijlocul anului 2011[38] economia mondială era formată din 211 economii având o populaţie de peste 30.000 locuitori[39], din care 193 erau membre ale Organizaţiei Naţiunilor Unite[40] şi 188 erau membre ale Băncii Mondiale[41]. Dacă ne referim numai la statele naţionale, acestea erau în 2012 în număr de 195, la care se adăugau 60 de teritorii dependente şi cu statut special şi 5 teritorii aflate în dispută[42].

Este de menţionat faptul că organismele financiare internaţionale atunci când vorbesc despre economii au în vedere nu doar statele naţionale, ci şi teritoriile dependente sau cu regim special care au cel puţin 30.000 de locuitori.

[38] Mai precis la 9 iulie 2011 când Sudanul de Sud a devenit stat independent.
[39] The World Bank, World Development Indicators 2012
[40] Inclusiv Vaticanul care are statut de observator permanent.
[41] www.worldbank.org
[42] http://www.nationsonline.org/oneworld/countries_of_the_world.htm.

Acest mod de clasificare este doar unul din elementele care, încet dar sigur, reflectă procesul de mutare a accentului de la economia naţională / statul naţional către economia mondială şi globalizare. Conform acestei abordări mai generale, la începutul lui septembrie 2012 în lume existau 267 de state naţionale, teritorii dependente şi alte entităţi[43].

Mărimea unei economii este măsurată din punct de vedere operaţional de către instituţiile internaţionale prin intermediul unor indicatori precum:

- mărimea populaţiei;
- suprafaţa;
- venitul măsurat prin intermediul Venitului Naţional Brut (Gross National Income - GNI) sau a Produsului Intern Brut (Gross Domestic Product - GDP).

Aceşti indicatori asigură o reflectare în linii generale a nivelului de dezvoltare (exprimat prin intermediul venitului) şi a resurselor potenţiale (exprimate prin mărimea populaţiei şi suprafaţă) ale unei economii. Deşi aceşti indicatori nu iau în considerare toţi factorii de producţie (lăsând deoparte factori cum ar fi resursele naturale sau cunoştinţele), totuşi, prin aplicarea lor uniformă tuturor ţărilor lumii este posibilă o clasificare şi o ierarhizare în termeni comparabili a acestor ţări.

Dintre indicatorii prezentaţi mai sus, principalul indicator folosit actualmente pentru clasificarea economiilor lumii este Venitului Naţional Brut (Gross National Income – GNI) pe locuitor. Înainte de anul 2002 indicatorul folosit era cel al Produsului Naţional Brut (Gross National Product – GNP). Definiţiile şi diferenţa dintre cei doi indicatori vor fi prezentate în cele ce urmează.

Venitul Naţional Brut (GNI) reprezintă totalitatea valorii adăugate de toţi producătorii rezidenţi într-o economie plus impozitele pe producţie (din care se scad subvenţiile, dacă acestea există) care nu sunt incluse în evaluarea producţiei plus intrările nete din străinatate de venituri primare (venituri ale angajaţilor şi venituri provenite din deţinerea de proprietăţi). Datele cu privire la Venitul Naţional Brut al diferitelor ţări sunt exprimate în dolari SUA pe baza conversiei monedelor naţionale conform metodologiei prevăzute de Atlasul Băncii Mondiale.

Venitul Naţional Brut pe locuitor este calculat prin împărţirea Venitului Naţional Brut la numărul populaţiei ţării respective la data de 30 iunie din anul pentru care se face determinarea.

Produsul Intern Brut (GDP) reprezintă totalitatea valorii adăugate de toţi producătorii rezidenţi într-o economie plus impozitele pe producţie (din care se scad subvenţiile, dacă acestea există) care nu sunt incluse în evaluarea producţiei.

[43] The World Factbook 2012.

Produsul Intern Brut pe locuitor este calculat prin împărţirea Produsului Intern Brut la numărul populaţiei ţării respective la data de 30 iunie din anul pentru care se face determinarea.

Alături de clasificarea pe baza Venitului Naţional Brut pe locuitor în practica internaţională se mai folosesc şi alte clasificări ale statelor din economia mondială, eventual prin utilizarea unor criterii combinate, cum ar fi Venitul Naţional Brut pe locuitor şi regiunea geografică, nivel al datoriei externe, etc.

Pentru a ne forma o privire de ansamblu asupra economiei mondiale prin prisma indicatorilor prezentaţi mai sus să notăm că la nivelul anului 2011 Produsul Brut Global era de 69,99 trilioane dolari (respectiv 69 990 miliarde dolari), în vreme ce populaţia globului a atins 7 miliarde de locuitori, din care populaţia urbană reprezintă circa 52,11 %. Venitul Brut Mondial (GNI) pe locuitor a fost în 2011 de 9491 dolari[44].

Pe baza indicatorului Venit Naţional Brut (GNI) pe locuitor economiile lumii sunt clasificate de Banca Mondială în următoarele categorii[45]:

- **economii cu venituri reduse** (low income economies). Numărul acestora era în 2012 de 36;
- **economii cu venituri medii** (middle income economies). Aceasta categorie este sub-divizată în două subcategorii: **economii cu venituri medii-joase** (lower middle income economies) şi **economii cu venituri medii-ridicate** (upper middle income economies). Numărul economiilor cu venituri medii era în 2012 de 54 pentru prima categorie şi de 54 pentru cea de-a doua ;
- **economii cu venituri ridicate** (higher income economies). Numărul acestora era în 2012 de 70.

În Tabelele 2.1. la 2.4. sunt prezentate economiile ce alcătuiesc economia mondială conform celor trei categorii enumarate mai sus. Marea majoritate a acestor economii sunt formate din economii naţionale (state), o mică parte fiind teriorii cu statut special sau dependente. Prezentarea în cadrul fiecărui grup de economii a fost realizată pe baza ordinei alfabetice din limba engleză, conform ordinii utilizate de Banca Mondială.

Se remarcă faptul că cel mai mare număr de economii se regăseste în cadrul grupei economiilor cu venituri medii, respectiv 108 de economii, faţă de 36 economii cu venituri reduse şi 70 cu venituri ridicate. Această repartiţie pur cantitativă, bazată pe numărul de economii din fiecare grupă, este relativ echilibrată dar ea ascunde însă numeroase decalaje de dezvoltare, atât între grupe, cât şi în interiorul fiecăreia dintre ele.

[44] http://data.worldbank.org/region/WLD
[45] http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups

Tabelul 2.1.

Ţări cu venituri reduse (Low-income economies) – Total: 36		
Afghanistan	Gambia, The	Mozambique
Bangladesh	Guinea	Myanmar
Benin	Guinea-Bisau	Nepal
Burkina Faso	Haiti	Niger
Burundi	Kenya	Rwanda
Cambodia	Korea, Dem Rep.	Sierra Leone
Central African Republic	Kyrgyz Republic	Somalia
Chad	Liberia	Tajikistan
Comoros	Madagascar	Tanzania
Congo, Dem. Rep	Malawi	Togo
Eritrea	Mali	Uganda
Ethiopia	Mauritania	Zimbabwe

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Tabelul 2.2.

Economii cu venituri medii-joase (Lower-middle-income economies) – Total : 54		
Albania	Indonesia	Samoa
Armenia	India	São Tomé and Principe
Belize	Iraq	Senegal
Bhutan	Kiribati	Solomon Islands
Bolivia	Kosovo	South Sudan
Cameroon	Lao PDR	Sri Lanka
Cape Verde	Lesotho	Sudan
Congo, Rep.	Marshall Islands	Swaziland
Côte d'Ivoire	Micronesia, Fed. Sts.	Syrian Arab Republic
Djibouti	Moldova	Timor-Leste
Egypt, Arab Rep.	Mongolia	Tonga
El Salvador	Morocco	Ukraine
Fiji	Nicaragua	Uzbekistan
Georgia	Nigeria	Vanuatu
Ghana	Pakistan	Vietnam
Guatemala	Papua New Guinea	West Bank and Gaza
Guyana	Paraguay	Yemen, Rep.
Honduras	Philippines	Zambia

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Tabelul 2.3.

Economii cu venituri medii-ridicate (Upper-middle-income economies) – Total: 54		
Angola	Ecuador	Palau
Algeria	Gabon	Panama
American Samoa	Grenada	Peru
Antigua and Barbuda	Iran, Islamic Rep.	Romania
Argentina	Jamaica	Russian Federation
Azerbaijan	Jordan	Serbia
Belarus	Kazakhstan	Seychelles
Bosnia and Herzegovina	Latvia	South Africa
Botswana	Lebanon	St. Lucia
Brazil	Libya	St. Vincent and the Grenadines
Bulgaria	Lithuania	Suriname
Chile	Macedonia, FYR	Thailand
China	Malaysia	Tunisia
Colombia	Maldives	Turkey
Costa Rica	Mauritius	Turkmenistan
Cuba	Mexico	Tuvalu
Dominica	Montenegro	Uruguay
Dominican Republic	Namibia	Venezuela, RB

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Aceste categorii analitice de venituri au fost stabilite iniţial în urmă cu circa trei decenii pe baza activităţilor operaţionale de creditare ale Băncii Mondiale (acordarea de preferinţe privind lucrările de construcţii civile, eligibilitatea pentru programele Agenţiei Internaţionale de Dezvoltare – International Development Agency –IDA, etc.).

Ideea de bază a fost aceea de a se putea acorda ţărilor membre condiţii de acces la credite în mod diferenţiat, în funcţie de nivelul de dezvoltare al acestora. Ca indicator principal a fost ales Venitul Naţional Brut pe locuitor, care dincolo de multele sale imperfecţiuni, permitea totuşi realizarea unei comparabilităţi între ţări.

Tabelul 2.4.

Ţări şi teritorii cu venituri ridicate (High-income economies) – Total: 70		
Andorra	Germany	Oman
Aruba	Greece	Poland
Australia	Greenland	Portugal
Austria	Guam	Puerto Rico
Bahamas, The	Hong Kong SAR, China	Qatar
Bahrain	Hungary	San Marino
Barbados	Iceland	Saudi Arabia
Belgium	Ireland	Singapore
Bermuda	Isle of Man	Sint Maarten
Brunei Darussalam	Israel	Slovak Republic
Canada	Italy	Slovenia
Cayman Islands	Japan	Spain
Channel Islands	Korea, Rep.	St. Kitts and Nevis
Croatia	Kuwait	St. Martin
Curaçao	Liechtenstein	Sweden
Cyprus	Luxembourg	Switzerland
Czech Republic	Macao SAR, China	Trinidad and Tobago
Denmark	Malta	Turks and Caicos Islands
Estonia	Monaco	United Arab Emirates
Equatorial Guinea	Netherlands	United Kingdom
Faeroe Islands	New Caledonia	United States
Finland	New Zealand	Virgin Islands (U.S.)
France	Northern Mariana Islands	
French Polynesia	Norway	

Sursa: World Bank, Country classifications, September 2012

Determinarea unor niveluri ale Venitului Naţional Brut în funcţie de care ţările lumii să fie clasificate în categorii de dezvoltare s-a bazat pe identificarea unei relaţii stabile între nivelul de bunăstare (exprimată prin incidenţa sărăciei şi nivelul mortalităţii infantile) şi mai mulţi indicatori economici, inclusiv Venitul Naţional Brut pe locuitor.

Pentru anul 2012 aceste niveluri au fost stabilite de Banca Mondială după cum urmează[46]:

- **ţări cu venituri reduse (low income):** GNI pe locuitor sub 1025 dolari;
- **ţări cu venituri medii joase (lower middle income):** GNI pe locuitor între 1026 şi 4035 dolari;
- **ţări cu venituri medii ridicate (upper middle income):** GNI pe locuitor între 4036 şi 12475 dolari;
- **ţări cu venituri ridicate (higher income):** GNI pe locuitor peste 12476 dolari.

Alături de terminologia prezentată mai sus, în diferite documente şi publicaţii internaţionale se foloseste şi termenul de „ţări în dezvoltare" care include atât ţările cu venituri reduse cât şi pe cele cu venituri medii.

Deoarece termenul „ţări în dezvoltare" nu este însoţit de nişte niveluri cuantificabile de încadrare, trebuie precizat faptul ca el nu implică automat faptul că toate ţările cărora i se aplică sunt ţări aflate într-un proces de dezvoltare, după cum nici ţările care nu sunt prezentate ca aparţinând „ţărilor în dezvoltare" nu sunt automat ţări dezvoltate.

Clasificările combinate, care se fac în funcţie de două criterii, respectiv nivelul GNI pe locuitor şi regiunea geografică, sunt utilizate de Banca Mondială, precum şi de alte instituţii internaţionale doar pentru ţările cu venituri reduse sau medii.

Revizuirea clasificării economiilor lumii este publicată în fiecare an de către Banca Mondială la data de 1 iulie. Aceste clasificari oficiale ale Băncii Mondiale se menţin fixe pe durata întregului an fiscal (până la 30 iunie anul următor) indiferent de eventualele corecţii ale datelor realizate în interiorul perioadei enunţate.

2.2. Creşterea şi dezvoltarea economică – forţe motrice ale schimbărilor din economia mondială

Evoluţia economiei mondiale, atât în sens geografic – spaţial, prin includerea de noi ţări şi teritorii în circuitul economoc mondial, cât şi în sens calitativ, bazat pe progresul ştiinţei şi tehnicii, a avut loc printr-o întrepătrundere a fenomenelor de creştere şi dezvoltare economică.

[46] http://data.worldbank.org/about/country-classifications

Aceste două fenomene economice corelate au cunoscut o anumită evoluţie a reflectării lor conceptuale, evoluţie ce a însoţit dezvoltarea societăţii omeneşti.

Rădăcinile conceptului de dezvoltare pot fi puse în evidenţă prin intermediul a **trei elemente** izvorâte din gândirea europeană începând din secolul al XVIII-lea.

Primul element îşi are originea în curentul Iluminist care a condus la cristalizarea abordării istoriei ca mers progresiv spre supremaţia raţiunii. Punctul de pornire poate fi clar delimitat în anul 1750, an în care profesorul Jaques Turgot care preda istoria la Sorbona a teoretizat concepţia conform căreia istoria merge în linie dreaptă, fiecare stadiu succesiv reprezentând un avans faţă de precedentul[47]. Turgot arăta că istoria este un proces atât cumulativ, cât şi progresiv, care merge spre o perfecţiune a vieţii pe pământ.[48]

O asemenea concepţie era cât se poate de potrivită pentru paradigma mecanicistă care tocmai era în curs de formare. Această paradigmă poate fi considerată opera a trei oameni de ştiinţă şi cultură: Francis Bacon, Rene Descartes şi Isaac Newton.

Francis Bacon a fost cel care a introdus gândirea pragmatică şi metoda ştiinţifică care permiteau separarea observatorului de observat, asigurând astfel o cunoaştere obiectivă.

Descartes a susţinut că matematica este instrumentul universal al cunoaşterii şi a redus natura la materie în mişcare. Prin aceasta a redus calitatea la cantitate şi, astfel, a ajuns la afirmaţia conform căreia doar spaţiul şi poziţia contează în descrierea fenomenelor.

Newton a oferit apoi instrumentele de cunoaştere prin care aceste concepţii puteau fi puse în practică. Concepţia mecanicistă se ocupa exclusiv cu materia în mişcare deoarece numai aceasta putea fi măsurată matematic.

Paradigma mecanicistă care a rezultat era irezistibilă pentru că era simplă, era predictibilă şi, mai presus de orice, funcţiona. S-a explicat astfel că societatea şi economia nu funcţionau perfect pentru că oamenii nu respectau legile naturale care guvernează Universul.

Doi oameni şi-au asumat sarcina de a descoperi relaţia dintre legile universale şi mecanismul societăţii. John Locke a căutat să formuleze o concepţie despre

[47] În lucrarea "A Philosophical Review of the Successive Advances of the Human Mind" .
[48] Jeremy Rifkin, Entropy: A New World View, The Viking Press, 1980.

guvern şi societate care să fie în concordanţă cu paradigma lumii ca o maşină, iar Adam Smith a căutat să facă acelaşi lucru cu economia.

Conform paradigmei mecaniciste, progresul reprezenta acumularea de abundenţă materială cât mai multă care trebuia să conducă la o lume tot mai ordonată. Principalele instrumente ale acestui proces urmau să fie ştiinţa şi tehnica.

Al doilea element aflat la baza conceptului de dezvoltare era reprezentat de abordarea conform căreia, pornind dela ideea acumulării bogăţiei, viitorul apărea implicit ca purtător al unor promisiuni de bunăstare mai înaltă.

Înţelegerea caracterului dinamic al conceptului de dezvoltare poate fi mai bine subliniat prin prezentarea valorilor şi atitudinilor medievale, anterioare perioadei Iluminismului. Aceste atitudini şi valori susţineau credinţa în sacralitatea lumii naturale, impuneau restricţii morale împrumutului de bani cu dobândă şi cereau ca preţurile să fie juste. Până în secolul al XVI-lea nu a existat practic o izolare a fenomenului pur economic de cadrul general al vieţii sociale. Trebuie subliniat faptul că înainte de Iluminism nu exista, în general, ideea că nevoile umane sunt nelimitate.

Unul dintre aspectele importante este acela că proprietatea privată era justificată doar în măsura în care servea bunăstării tuturor şi exista, cel puţin din punct de vedere moral, o obligaţie a celui bogat de a se interesa de viaţa comunităţii din care făcea parte. De fapt, chiar cuvântul privat vine de la termenul din limba latină **privare** (a deposeda, a priva de ceva), ceea ce indică concepţia larg răspândită în antichitate că proprietatea este în primul rând comună.

Odată cu Iluminismul şi cu revoluţia industrială are loc o inversare a acestei concepţii, astfel că motivarea critică, empirismul şi individualismul devin valori dominante, iar o serie de activităţi specific economice încep să fie conştientizate şi teoretizate : producţia, schimbul, repartiţia şi creditul.[49]

Al treilea element care a dus la cristalizarea conceptului de dezvoltare este legat de ideea că expansiunea geografică a civilizaţiei europene reprezintă pentru celelalte popoare ale planetei, considerate „întârziate" în diverse grade, accesul la forme superioare de viaţă economică şi socială. O asemenea concepţie era specifică gândirii carteziene care a reprezentat încă de la început axul central al paradigmei mecaniciste. Pornind de la celebrul **tertium non datur** (principiul terţului exclus) era clar că, din moment ce o civilizaţie trebuie să fie înaintea altora, aceea nu putea fi decât civilizaţia europeană.

[49] Robert L. Heilbroner, The Worldly Philosophers, Simon & Schuster, 1980.

Pornind de la aceste considerente se observă faptul că dezvoltarea a avut de la început în vedere aspecte calitative care se refereau la structuri socio-economice existente sau care urmau să existe.

Dacă în ceea ce priveşte conceptul de dezvoltare în general lucrurile sunt relativ clare, anumite probleme apar în momentul în care se vorbeşte despre dezvoltarea economică. Datorită caracterului său calitativ dezvoltarea nu poate fi numai economică, după cum nu poate fi numai socială, culturală, etc.

În acest sens Francois Perroux a subliniat corelaţia intrinsecă existentă între latura economică şi cea social-culturală a existenţei umane, arătând că „nici un concept fundamental din economie nu poate fi gândit până la capăt dacă înlăturăm fundamentele sale culturale"[50].

Pornind de la acest raţionament, rezultă că activităţile şi instituţiile economice nu subzistă decât prin valori culturale, astfel încât modul în care Perroux abordează conceptul de dezvoltare pare pe deplin justificat : „Dacă avem în vedere că economia cosntituie doar un mijloc, finalitatea fiind social-umană, este firesc ca orice strategie de dezvoltare să pornească de la definirea trebuinţelor social-umane"[51].

În mod similar, Celso Furtado arăta că : „Ivit în ştiinţa economică, unde se insistă asupra aspectelor sale cantitative sunb forma creşterii, conceptul de dezvoltare depăşeşte în mod necesar acest cadru şi pătrunde în câmpul altor discipline din domeniul ştiinţelor sociale, dacă avem în vedere că, creşterea nu poate fi privită ca un proces omotetic sau independent de un sistem de valori pe care economistul nu-l va putea integra în cadrul conceptual utilizat.

Din această ambiguitate decurge o întreagă problematică care i-a condus pe economişti să distingă „dezvoltarea" de "creştere", atribuind celei dintâi, chiar când este urmată de calificativul „economică" o amploare ce o transformă inevitabil în temă interdisciplinară"[52].

Aceste considerente, şi în special ideea de finalitate, se regăsesc în mare măsură într-o definiţie clasică a dezvoltării economice conform căreia : „dezvoltarea economică poate fi definită drept procesul prin care ţările cu venit naţional pe

[50] Francois Perroux, Pour une Philosophie du Nouveau Developpement, UNESCO, 1979.
[51] Idem.
[52] Celso Furtado, Dezvoltare, în volumul Interdisciplinaritatea şi ştiinţele umane, Editura Politică, Bucureşti, 1986.

locuitor redus îşi sporesc producţia lor de bunuri şi servicii, astfel încât să-şi poată ridica standardul material de viaţă".[53]

Diferenţierea caracteristică între aspectele calitative şi cele cantitative, precum şi ataşarea unei finalităţi conceptului de dezvoltare îl conduc pe Celso Furtado la următoarele afirmaţii : „Conceptul de dezvoltare poate fi abordat pornind de la trei criterii corelate în mod complex :

a) creşterea eficienţei sistemului de producţie ;
b) satisfacerea nevoilor de bază ale populaţiei ;
c) reuşita obiectivelor pe care şi le propun diferitele grupuri ale unei societăţi şi care sunt legate de utilizarea resurselor rare".[54]

Al treilea criteriu este mai dificil de precizat deoarece ceea ce înseamnă bunăstare pentru un grup social, poate însemna pentru alt grup social simplă risipă de resurse. Tocmai acesta este motivul pentru care viziunea despre dezvoltare care predomină într-o societate nu este independentă de structura ei socială.

Abordarea conceptului de dezvoltare prin prisma celor trei criterii propuse de Celso Furtado ar fi condus, fără îndoială, la o evoluţie echilibrată a economiilor naţionale, evitându-se în special eşecurile în domeniul satisfacerii nevoilor de bază ale societăţii. Dar pentru că problemele legate de încercarea de a defini o finalitate a acţiunilor umane sunt dificil de rezolvat, orientarea factorilor de decizie a cuprins aproape unilateral primul criteriu (creşterea eficienţei sistemului de producţie), transformând un fenomen cantitativ – creşterea economică – în scop calitativ şi, unori, chiar în scop în sine.[55]

Consecinţele unei asemenea abordări au fost descrise de Francois Perroux care arăta că : „ …tentativa de a separa obiectivele economice de mediul lor cultural s-a soldat cu un eşec".[56]

Spre deosebire de punctele de vedere prezentate mai sus, puncte de vedere care încercau o definire a conceptului de dezvoltare în general, Joseph Schumpeter a căutat să clarifice acest concept pornind de la faptul că atunci când vorbim de dezvoltare economică, vorbim de fapt de dezvoltarea unor economii naţionale care

[53] Encyclopaedia Britannica, London, 1975.
[54] Celso Furtado, op.cit.
[55] A se vedea cazul fostelor ţări socialiste în care diversele producţii industriale pe cap de locuitor erau adesea un prilej de « competiţie sportivă » cu ţările dezvoltate şi mai puţin un răspuns la nevoile reale ale societăţilor respective.
[56] Francois Perroux, op.cit.

nu funcţionează în mod izolat, ci în cadrul unor interacţiuni complexe cu celelalte economii naţionale existente în economia mondială la momentul respectiv.

De aceea Schumpeter arăta că : „Prin dezvoltare trebuie să înţelegem numai acele schimbări din viaţa economică care nu sunt determinate de forţe exterioare, ci apar din proprie iniţiativă, din interiorul ţării respective. Dacă însă....economia...este influenţată de modificări care au loc în lumea înconjurătoare..., dacă economia se adaptează în mod continuu la acestea, atunci nu putem vorbi de dezvoltare economică."[57]

Trecând de la conceptul de dezvoltare la cel de creştere, trebuie să precizăm că acesta are în vedere aspecte cantitative şi, prin urmare, defineşte evoluţia unor procese în perioadele dintre două salturi calitative. Aceste trăsături se regăsesc şi în conceptul de creştere economică care este definit drept „creşterea producţiei de bunuri şi servicii pe locuitor"[58].

Dat fiind faptul că prin conţinutul său conceptul de creştere economică este perfect compatibil cu paradigma mecanicistă, el a fost complet integrat în gândirea economică, transformându-se de multe ori într-un etalon absolut de apreciere a activităţilor desfăşurate.

Una dintre caracteristicile pregnante ale economiilor şi economiştilor, în special în perioada 1950 – 1970, dar nu numai, a fost reprezentată de obsesia creşterii. Creşterea economică şi tehnologică au fost considerate esenţiale deşi era clar că expansiunea nelimitată într-un mediu finit nu poate duce decât la o situaţie de criză. Credinţa în creşterea continuă poate fi considerată în relaţie cu noţiunile din fizica newtoniană de timp şi spaţiu infinit. Această credinţă era o reflexie a gândirii liniare care considera că dacă ceva este bun pentru un individ sau grup social, atunci, mai mult din acel ceva va însemna automat mai bine.

Obsesia globală a creşterii din perioada 1950 – 1970 a condus la similitudini remarcabile între economiile de piaţă şi cele central planificate din punctul de vedere al concentrării pe creşterea industrială şi, în special, pe industria grea, domenii caracterizate de un control centralizat în creştere, fie din partea statului, fie din partea corporaţiilor. Obsesia creşterii şi a expansiunii au devenit mai puternice decât orice altă ideologie. Referindu-se la această perioadă, Fritjof

[57] Joseph Schumpeter, Theory of Economic Development, 1949.
[58] Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

Capra remarca, parafrazând o cunoscută formulă a lui Marx, că „această obsesie a creşterii a devenit opium pentru popor".[59]

În acelaşi sens, şi cu referire la aceeaşi perioadă, un alt cunoscut analist american, Lester Thurow, remarca : „Americanii, atât liberali cât şi conservatori, obişnuiesc să considere creşterea economică drept un fapt pozitiv. Prin intermediul miracolului creşterii economice şi a interesului individual, fiecare va dori mai mult. Dacă fiecare are un venit mai mare, atunci societatea nu va fi confruntată cu problema echităţii şi a justei repartiţii a resurselor economice. Indivizii vor fi mai fericiţi cu veniturile lor mai mari, fără a se mai referi la statutul lor social. Problema este că toate aceste consideraţii sunt false. „[60]

Dificultăţile cauzate de accentul exagerat pus pe creşterea economică pot fi explicate prin aceea că, în general, gândirea economică a avut la bază noţiunea de creştere nediferenţiată. Pornind de la constatarea că într-un mediu finit trebuie să existe un echilibru dinamic între creştere şi declin, rezultă că este necesară o diferenţiere şi clasificare a conceptului de creştere.

În majoritatea societăţilor industriale pot fi puse în evidenţă **trei dimensiuni** strâns corelate ale creşterii :

- creşterea demografică ;
- creşterea tehnologică ;
- creşterea instituţională.

Creşterea demografică este puternic influenţată de factori economici şi sociali. În timp, combinaţia acestor factori determină o succesiune a trei etape sau faze, din care prima şi ultima pot fi staţionare, iar cea de mijloc are doar un caracter tranzitoriu.

Aceste trei etape, care se produc în cazul unei dinamici normale a unei societăţi, sunt următoarele :

- etapa iniţială (caracteristică în general societăţilor pre-moderne, mai puţin dezvoltate) în care rata natalităţii este ridicată, dar şi rata mortalităţii este şa fel de ridicată, astfel mărimea populaţiei fiind stabilă ;
- etapa de tranziţie în care, ca urmare a unor procese de creştere economică şi socială are loc o îmbunătăţire a condiţiilor de viaţă, astfel că rata

[59] Fritjof Capra, The Turning Point, Simon & Schuster, 1982.
[60] Lester C. Thurow, The Zero Sum Society, Basic Books, 1980.

mortalităţii începe să scadă, iar rata natalităţii rămâne ridicată, combinaţie ce conduce la o creştere accelerată a populaţiei ;

- etapa de stabilizare în care, odată cu atingerea unui anumit nivel de trai, rata natalităţii începe să scadă, rata mortalităţii este redusă şi astfel se produce o stabilizare sau chiar o anumită descreştere a numărului populaţiei.

Faţă de succesiunea celor trei etape menţionate, succesiune caracteristică, după cum s-a arătat deja, unei dinamici normale a unei societăţi se pot produce însă şi derapaje sau chiar reluări de proces. De exemplu, dacă nivelul de trai mai ridicat nu este atins sau nu poate fi menţinut datorită unei creşteri economice insuficiente, necorespunzătoare sau nesustenabile, atunci populaţia va reveni la stadiul iniţial (etapa iniţială), stabilizarea făcându-se din nou prin combinaţia natalitate ridicată – mortalitate ridicată.

Această evoluţie din domeniul demografic care este cunoscută sub numele de **tranziţie demografică** reflectă însăşi esenţa principiului dialectic al transformării acumulărilor cantitative în salturi calitative. Dialectica nu ne dă vreo indicaţie cu privire la direcţia saltului calitativ, iar în sens filosofic calitatea semnifică esenţa, structura, fără a da o noţiune de sens (mai bun sau mai rău, superior sau inferior).

Drept urmare, o creştere coerentă poate conduce la o nouă calitate care să semnifice un plus (cu sens de mai bine) la nivelul vieţii umane. O creştere haotică, nesistematică, la fel ca şi o creştere de dragul creşterii pot conduce la o nouă calitate, dar o calitate care să semnifice o reducere sau chiar o ameninţare la adresa existenţei umane. Dat fiind faptul că atât creşterea, cât şi dezvoltarea economică reprezintă transpunerea în planul economicului a principiului dialectic amintit este foarte important ca factorii de decizie să se întrebe în permanenţă ce fel de creştere economică au în vedere şi pentru ce fel de dezvoltare economică este gândită această creştere.

Cea de-a doua dimensiune a creşterii este cea legată de **creşterea tehnologică**. În general se caută şi se porneşte de la concepţia că trebuie să existe o soluţie tehnologică pentru toate problemele. Până în anii 1980 – 1990, şi, într-o măsură, încă şi în prezent, găsirea unor soluţii tehnologice a însemnat devierea problemei în cauză asupra ecosistemului. Determinismul tehnologic pare a fi o consecinţă a statutului înalt atribuit ştiinţei în sistemul nostru de valori. Ca urmare, mulţi oameni cred că tehnologia determină natura sistemului de valori şi nu invers, astfel că, aparent, singurele probleme de rezolvat sunt cele de natură tehnologică. Factorii psihologici, sociali şi comportamentali sunt atât de des omişi încât trebuie

înţeleasă afirmaţia lui Schumacher : „Avem nevoie de o tehnologie cu faţă umană”.[61]

Cea de-a treia dimensiune a creşterii se referă la **creşterea instituţiilor**. Multe dintre instituţii par a căuta o expansiune infinită şi trebuie remarcat faptul că structura şi modul de funcţionare care caracterizează multe din aceste instituţii sugerează mai degrabă nişte mecanisme, decît nişte instituţii umane. Soluţia în acest domeniu ar consta în asigurarea unui echilibru între structurile mari şi cele mici.

Într-o lume caracterizată de o mare diversitate economică, culturală, demografică sau politică soluţia care ar putea elimina, cel puţin parţial, multe din tensiunile actuale ar consta din înlocuirea paradigmei „lumii ca maşină” cu ce a „lumii ca organism” sau, aşa cum arăta Ilya Prigogine : „ În locul descrierii clasice a lumii ca un automat, ne întoarcem mai degrabă spre paradigma greacă a lumii ca operă de artă”.

Conştientizarea tot mai largă a problemelor pe care le-a determinat la nivel global absolutizarea creşterii economice a avut drept rezultat o proliferare a încercărilor de redefinire a sensului acestei creşteri.

O modificare majoră anilor ’80 a constat din încurajarea trecerii de la o abordare cantitativă a creşterii la promovarea creşterii calitative, cu alte cuvinte la conceperea creşterii economice ca un instrument necesar în procesul obţinerii unei dezvoltări economice coerente.

În acest sens, Robert D. Hamrin[62] consideră că abordarea calitativă a creşterii implică două direcţii fundamentale :

- crearea unei societăţi bazate pe conservare care va necesita un minimum de resurse pentru desfăşurarea activităţilor şi va evita determinarea unor efecte secundare negative ;
- asigurarea utilizării depline a resurselor umane prin crearea condiţiilor necesare valorificării aptitudinilor fiecăruia.

Stabilirea unor asemenea obiective va implica şi o regândire completă a ştiinţei economice, precum şi a politicilor economice, împreună cu modificarea

[61] E. F. Schumacher, Small Is Beautiful : Economics as if People Mattered, Hartley & Marks, 1999.
[62] Robert, D.Hamrin, Growth Through Epocal Changes, în volumul “Through the 80s”, Edited by Frank Feathers, World Future Society, 1980.

substanţială a atitudinilor şi comportamentelor participanţilor la procesul economic.

Ca o posibilă concluzie a celor arătate mai sus putem desprinde ideea că trebuie să avem în vedere o anumită finalitate atunci când vorbim de dezvoltare economică şi o anumită diferenţiere atunci când vorbim de creştere economică. În plus, lumea trebuie concepută ca un întreg caracterizat de diversitate, şi nu ca un întreg uniform.

2.3. Raporturile de forţe pe plan mondial şi factorii determinanţi ai puterii

Analiza factorilor determinanţi ai puterii a constituit o preocupare a tuturor statelor din cele mai vechi timpuri. Resursele naturale, mărimea teritoriului, mărimea populaţiei, puterea militară sau cea economică au reprezentat în permanenţă factori determinanţi ai puterii, importanţa acestora fiind însă diferită de la o etapă la alta.

Puterea este un concept fundamental în relaţiile internaţionale şi adesea se consideră că mobilul politicii internaţionale este lupta pentru putere.[63]

Încercările de a explica raporturile de forţe pe plan mondial şi, mai ales, dinamica şi posibila direcţie de schimbare a acestora a cunoscut reflectări teoretice din cele mai diverse, în funcţie de variabila preponderentă luată în calcul. Deşi implicaţiile economice au fost avute întotdeauna în vedere, trebuie să precizăm însă faptul că majoritatea abordărilor din secolul XIX sau chiar XX puneau accentul pe raporturile de forţe politice şi militare, economicul jucând doar rolul de instrument necesar pentru atingerea unor obiective.

De fapt, conceptul de putere, ca şi cel de raporturi de putere în planul internaţional pornesc de la situaţia obiectivă în care, în acest plan internaţional nu există o autoritate centrală şi, drept urmare, nu există constrângeri şi limite impuse de aceasta.

Cu titlu de exemplu menţionăm câteva dintre aceste abordări care ţin, cel mai adesea de sfera geopoliticului şi mai puţin de cea a economicului[64]:

- teoria spaţiului vital (Karl Haushofer);
- teoria frontierei în mişcare sau a vieţii politice a frontierei (Karl Haushofer);

---

[63] Silviu Brucan, Dialectica politicii mondiale, Editura Nemira, Bucureşti, 1997.
[64] Minix, S. Howley, Global Politics, West Wodsworth Publishing Company, Belmont, 1998

- teoria puterii maritime (Alfred T. Mahan);
- teoria zonei pivot (Halford Mackinder);
- teoria ţărmurilor (Nicolas Spykman);
- teoria puterii aeriene (Alexander de Severskz);
- pan- ideile ca hărţi mentale (Karl Haushofer);
- teoria spaţiilor globale (San Cohen).

Dacă în perioade anterioare factorii tangibili aveau prioritate, în ultimele decenii ale secolului XX au căpătat importanţă, pe lîngă aceştia, şi o serie de factori intangibili legaţi de capacitatea de a genera şi transmite informaţia, în special prin intermediul mijloacelor mass-media. De aceea putem spune că importanţa factorilor determinanţi ai puterii are un caracter istoric. Totodată, economicul a depăşit complet rolul secundar, mai ales după 1990, şi a devenit principalul element de obţinere şi manifestare a puterii.

Exprimaţi în formă sintetică, factorii determinanţi ai puterii sunt:

- Populaţia şi teritoriul (exprimate în termeni cantitativi, ca număr de locuitori şi respectiv unităţi de suprafaţă). Aceste elemente formează împreună ceea ce se numeşte „masa critică";
- Factorii naturali (resurse naturale, poziţie geografică, etc.);
- Puterea economică (exprimată în mod sintetic prin Produsul Intern Brut);
- Puterea militară ;
- Factorii socio-culturali (exprimaţi sintetic prin capacitatea de a elabora şi aplica în mod coerent o strategie naţională).

În ultimele decenii analiştii au căutat să stabilească unele corelaţii între diferiţii factori ai puterii, corelaţii pe care să le poată prezenta sub forma unor ecuaţii simbolice[65].

Una dintre aceste ecuaţii este cea concepută de Ray S. Cline prin care factorii enunţaţi mai sus se pot corela astfel:

PUTEREA= (Masa critică+Puterea economică+Puterea militară) x (Planificarea coerentă a strategiei naţionale+Voinţă)

---

[65] Henderson,C., International Relations: Conflict and Corporations at the turns of the 21st Century, McGraw-Hill, 2000.

Sau într-o formula prescurtată :

PUTEREA=(Mc+Pe+Pm) x (Sn+V)
în care:

Mc = masa critică, adică populaţia şi teritoriul unui stat;
Pe = puterea economică exprimată prin Produsul Intern Brut;
Pm = puterea militară;
Sn = strategia naţională, respectiv capacitatea de a planifica şi de a implementa planurile adoptate;
V = voinţa, respectiv existenţa şi manifestarea coerentă a unei voinţe politice.

Ecuaţia prezentată nu va fi desigur interpretată în sens matematic, ci în sensul stabilirii unor relaţii de intercondiţionare şi cauzalitate. Prin acordarea unor note pe baza unei scale definite ad-hoc se pot face comparaţii între ţări şi chiar stabili anumite ierarhii.

Importanţa ecuaţiei prezentate constă în aceea că ea încearcă să integreze experienţa şi cunoştinţele acumulate după cel de-al doilea război mondial. În prezent elementele care alcătuiesc resursele a ceea ce literatura de specialitate numeşte putere necuantificabilă („intangible power") intră din ce în ce mai pregnant în ecuaţiile care tind să evalueze forţa unui stat.

În condiţiile economiei bazate tot mai mult pe informaţie şi comunicare, oamenii dispun de elemente mult mai puternice de influenţare şi modelare a viitorului, aspecte precum gradul de fundamentare a strategiilor de dezvoltare, voinţa politică, sănătatea morală, deschiderea culturală, sunt factori cu o pondere mai mare, şi în anumite contexte decisivă în stabilirea raporturilor de putere pe plan mondial.

În acest context, se poate semnala o tranziţie în importanţa factorilor determinanţi ai puterii, **respectiv tranziţia de la geopolitică la geoeconomie.** Sensul acestei tranziţii este acela de la primatul factorilor politico-militari la primatul factorilor economici în definirea raporturilor de putere.

Această tranziţie prezintă şi o altă implicaţie. Factorii de producţie actuali nu nu se pot valorifica optim doar în limitele graniţelor unui stat, fie el şi un stat mare de talia SUA sau Federaţiei Ruse.

Aceşti factori de producţie tind să devină transnaţionali, ceea ce, din punct de vedere al abordărilor „clasice" centrate pe statul naţional şi pe economia naţională

ridică o serie de probleme. Datorită acestor mutaţii economistul japonez Keniche Ohmae vorbea despre o lume viitoare a capitalismului fără graniţe în care „statul naţional îşi va găsi sfârşitul"[66]. Evoluţiile de după 11 septembrie 2001 şi mai ales după 2007-2008 când s-a declanşat o criză economică de mare amploare par însă să indice o temporizare a reducerii rolului statului naţional, ba chiar o întărire a rolului acestuia.

La rândul său, Edward Luttwak considera că actuala organizare politică în „entităţi spaţiale structurate pentru a delimita cu stricteţe teritoriile lor" şi care ar fi „inevitabil înclinate să obţină avantaje în detrimentul celorlalte entităţi de pe scena internaţională" se apropie de sfârşit. Statele ca şi birocraţiile ar fi în acest context „obligate în virtutea urgenţelor birocratice ale păstrării şi sporirii propriului rol să dobândească un statut geoeconomic în locul rolului geopolitic aflat în cădere"[67].

De menţionat că, în opinia multor specialişti, această tranziţie de la geopolitică la geoeconomie nu va conduce la un gen de „armonie" sau chiar la un tip de corelare a eforturilor şi intereselor la scară globală, ci va continua să stimuleze rivalitatea dintre diverse entităţi economice (state, organisme de integrare interstatală şi chiar corporaţii transnaţionale).

În cadrul noilor rivalităţi „logica conflictului" nu va dispare, dar ea se va regăsi de această dată nu în dispute militare şi teritoriale ca în secolul trecut, ci pe „teritoriul global al relaţiilor comerciale".

2.4. Ordinea economică mondială. Mutaţii în raporturile de putere pe plan mondial în perspectiva primei jumătăţi a secolului XXI

După cum s-a arătat anterior, economia mondială reprezintă ansamblul format din totalitatea agenţilor economici şi a interacţinilor (raporturilor economice) dintre aceştia la scară globală. Acest sistem este caracterizat în orice moment de o anumită configuraţie, de o construcţie ce îşi caută echilibrul, fără a-l găsi în mod definitiv niciodată.

Această configuraţie (structură) dinamică a economiei mondiale poate fi descrisă prin intermediul conceptului de ordine economică mondială.

[66] Keniche Ohmae, The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies. New York: Simon and Schuster Inc., 1995.
[67] G. Tool, At the End of Geopolitics? - Reflections on a Plural Problematical the Century's End, Department of Geography, Virgio Tech, Blacksburg, VA, 24061, 1999.

Ordinea economică mondială a fost definită drept "modul de dispunere în timp şi spaţiu a elementelor economiei mondiale" şi exprimă "starea calitativă a economiei mondiale într-o perioadă istorică, în raport cu rezultatele interacţiunii dintre elementele ce o compun".[68]

Ordinea economică mondială presupune **ierarhii şi reguli** deoarece participanţii la relaţiile economice internaţionale nu sunt egali şi mijloacele de care dispun şi cu care interacţionează sunt foarte diferite. **Ierarhiile** sunt date de raporturile de putere, agenţii economici importanţi dispunând de mijloace financiare, materiale şi umane care le permit poziţii avantajoase în relaţiile cu ceilalţi. Pe de altă parte, **regulile** (norme tehnice, economice, juridice, etc.) sunt necesare pentru a evita arbitrariul şi a păstra o coerenţă şi predictibilitate relaţiilor economice internaţionale.

Un rol deosebit de important în asigurarea respectării regulilor de conduită în relaţiile economice internaţionale revine organismelor financiare şi comerciale internaţionale: Banca Mondială, Fondul Monetar Internaţional, Organizaţia Mondială a Comerţului, dar şi organismelor internaţionale specializate pe domenii: agricultură, transporturi aeriene, comunicaţii radio, etc.

Sfârşitul secolului XX şi începutul secolului XXI au fost marcate de numeroase redefiniri ale ordinii economice mondiale. Aceste redefiniri au privit nu numai componenta economică, ci şi aspectele politice, ideologice, militare şi culturale dar, în cuprinsul prezentei analize ne vom raporta prioritar la domeniul economic.

Principalele trăsături ale acestor mutaţii au fost:

- dispariţia între 1989 -1991 a unui sistem social-politic şi a unei ideologii cu veleităţi hegemonice mondiale care, cu numai câţiva ani în urmă, stăpâneau un sfert din suprafaţa globului, reuneau o treime din populaţia acestuia şi realizau aproape 40% din producţia mondială."[69];
- apariţia unui număr important de noi state pe harta Europei (tabelul 2.5.);
- Creşterea şi apoi punerea sub semnul întrebării a Uniunii Europene. Afirmarea tot mai pregnantă a Uniunii Europene a avut loc mai ales după realizarea efectivă a uniunii monetare în anul 2002 şi, mai apoi, odată cu extinderea cu 10 noi membri în anul 2004 şi încă 2 în 2007. După 2008 Uniunea Europeană este însă confruntată cu o criză a zonei euro şi o criză a modelului său de funcţionare;
- afirmarea Chinei ca o putere economică în plină ascensiune, fapt consacrat de trecerea sa pe locul doi între puterile economice ale lumii în anul 2010;

[68] Sterian Dumitrescu, coordonator, Economie mondială, Editura Independenţa Economică, 1998.
[69] Matei H., S. Neguţ, I. Nicolae, Enciclopedia Europei, Editura Nemira, Bucureşti, 1998

- manifestarea tot mai pregnantă a Indiei ca actor global;
- reapariţia Federaţie Ruse ca actor global semnificativ.

După cum s-a arătat în definiţia ordinii economice mondiale, aceasta are un caracter istoric, cunoaşte modificări de la o perioadă istorică la alta.

Tabel nr.2.5

Noi state de pe harta Europei apărute după 1990

Ţara	Suprafaţa (km pătraţi)	Populaţia (mil. Loc., iulie 2001)
Ex Uniunea Sovietică		
Belarus	**207600**	**10,37**
Estonia	**45227**	**1,43**
Letonia	**64500**	**2,40**
Lituania	**65200**	**3,62**
R. Moldoava	**33700**	**4,43**
Rusia (partea europeană)	**4238500**	**113,80**
Ucraina	**603700**	**49,15**
Ex-Iugoslavia		
Bosnia şi Herţegovina	**51129**	**3,84**
Croaţia	**56538**	**4,28**
Serbia	**81723**	**10**
Muntenegru	**20434**	**650 mii**
Macedonia	**25713**	**2,04**
Slovenia	**20251**	**1,93**
Ex-Cehoslovacia		
Cehia	**78864**	**10,27**
Slovacia	**49036**	**5,41**
Total	**5622031**	**223,63**
% din total Europa	**55,3%**	**32,5%**

Sursa: Revista „Cadran Politic", nr. 2 – ianuarie 2003

Astfel, înainte de primul război mondial ordinea economică mondială era influenţată hotărâtor de Marea Britanie. EVOLUTIE

După cel de-al doilea război mondial ordinea economică mondială a fost caracterizată de un sistem bipolar asimetric SUA – Uniunea Sovietică, pentru ca după 1990 să se revină la un sistem unipolar, în care ordinea economică mondială este influenţată hotărâtor de SUA. Această afirmaţie nu trebuie însă interpretată stricto sensu, deoarece SUA nu are un rol de decizie unic şi singular în relaţiile economice internaţionale, ci doar o poziţie de influenţă deocamdată fără termen de comparaţie.

Următoarele decenii ar putea fi caracterizate de o tranziţie graduală către o lume multi-polară, în care alături de SUA să se manifeste ca puteri globale şi şi Federaţia Rusă, China, India. Un rol nuanţat, cu variaţii de la foarte semnificativ la important sau minor poate fi jucat de Uniunea Europeană.

Pentru a reflecta asupra mutaţiilor viitoare pe care le poate cunoaşte ordinea economică mondială în următoarele decenii, să analizăm proiecţiile referitoare la doi din factorii determinanţi ai puterii (inclusiv puterii economice):

- populaţia;
- puterea economică.

Populaţia. Conform prognozelor efectuate de specialiştii Organizaţiei Naţiunilor Unite în domeniul demografic vor avea loc în următorii 50 de ani schimbări spectaculoase care vor conduce la o noua ierarhie a statelor cu cea mai mare populaţie din lume (Tabelul 2.6.).[70]

După cum se observă din Tabelul 2.6., 5 din cele 10 ţări cele mai populate ale lumii, se află în Asia. În acelaşi timp numai două ţări dezvoltate actuale figurează în primele 10 locuri – SUA şi Japonia. Germania, situată în prezent pe locul 12, va dispărea în următorii 50 de ani din topul mondial al primelor 20 de ţări. Populaţia Iranului va fi mai numeroasă decât cea a Japoniei, iar populaţia Etiopiei de aproape trei ori mai mare decât cea a Franţei. Canada va avea o populaţie mai redusă decât cea a Siriei, Nepalului sau Madagascarului. Ţările europene vor figura, din acest punct de vedere printre ţările mijlocii sau chiar mici.

[70] World Population Prospects - Highlights, The 2002 Revision, Document ESA/P/WP. 180 / 26 February 2003 prepared by Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat.

Tabel nr. 2.6

Primele 20 de ţări cele mai populate ale lumii în 1997 şi 2050

Nr crt	Ţara	Populaţia totală, 1997(mil)	Rata medie de creştere a populaţiei (1997-2000)	Ţara	Populaţia totală, 2050(mil)
1	China	1243,7	0,9	India	1528,8
2	India	960,2	1,6	China	1477,7
3	SUA	271,6	0,8	SUA	349,3
4	Indonezia	203,5	1,5	Pakistan	345,4
5	Brazilia	163,1	1,2	Indonezia	311,8
6	Rusia	147;7	-0,3	Nigeria	244,3
7	Pakistan	143,8	27	Brazilia	244,2
8	Japonia	125,6	0,2	Bangladesh	212,4
9	Bangladesh	122,0	1,6	Etiopia	169,4
10	Nigeria	118,4	2,8	Congo	160,3
11	Mexic	94,3	1,6	Mexic	146,6
12	Guatemala	82,2	0,3	Filipine	130,8
13	Vietnam	76,5	1,8	Vietnam	126,7
14	Iran	71,5	2,2	Rusia	121,2
15	Filipine	70,7	2,0	Iran	114,9
16	Egipt	64,5	1,9	Egipt	114,8
17	Turcia	62,8	1,6	Japonia	104,9
18	Etiopia	60,1	3,2	Turcia	100,6
19	Thailanda	59,2	0,8	Tanzania	80,5
20	Franţa	58,5	0,3	Thailanda	74,1

Sursa: ONU, Departamentul pentru probleme economice şi sociale, 2002.

Puterea economică. Conform unor studii[71] trăsăturile economiei mondiale în anul 2020, adică peste mai puţin de un deceniu, vor fi determinate în mod semnificativ de 3 factori de influenţă:

- Factorii demografici;
- Factori specifici ţărilor emergente (rata de investire, evoluţia productivităţii muncii şi a guvernanţei, etc.);
- Existenţa resursele naturale;

Aceşti factori vor face ca în 2020 circa 50 % din Produsul Brut Mondial va fi realizat în ţările emergente. Analizarea evoluţiei şi a interacţiunii acestor factori trebuie să aibă în vedere o serie de principii:

- nici unul dintre aceşti factori nu va avea o influenţă dominantă aspra modului în care va arăta omenirea în 2020;

[71] Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, Credit Agricole S.A.

- fiecare din factorii de influenţă va avea un impact diferit asupra unor regiuni şi ţări diferite;
- modul de interacţiune al factorilor de influenţă este dinamic şi nelinear – uneori aceştia se potenţează reciproc, alteori au sensuri diferite de acţiune sau chiar contrare.

Dat fiind rolul în creştere pe care îl vor juca resursele naturale în viitor în condiţiile epuizării multor zăcăminte tradiţionale, o serie de ţări vor dobândi un rol mult mai mare decât în prezent. Unii experţi, analizând economia mondială la orizontul 2050, vorbesc despre o lume în care un rol tot mai mare va fi jucat de grupul BRICs (respectiv Brazilia, Rusia, India şi China, conform acronimului din limba engleză)[72], grup devenit BRICS din 2011 prin adăugarea Africii de Sud.

Un tablou al lumii în 2020 cuprinzând elemente de certitudine, dar şi speculaţii sau incertitudini a fost realizat în 2010 de Euromonitor International[73]. Conform acestei evaluări primele 10 puteri economice din 2020 vor diferi de cele din 2010 atât în privinţa componenţei, cât şi a poziţiei în ierarhie.

Tabelul 2.7

Primele 10 puteri economice în 2010 şi 2020 pe baza PIB exprimat la paritatea puterii de cumpărare (PPP)

Rangul	Ţara în 2010	Ţara în 2020
1	SUA	China
2	China	SUA
3	Japonia	India
4	India	Japonia
5	Germania	Rusia
6	Rusia	Germania
7	Marea Britanie	Brazilia
8	Franţa	Marea Britanie
9	Brazilia	Franţa
10	Italia	Mexic

Sursa: Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html

[72] Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, DreamingWith BRICs: The Path to 2050, Goldman Sachs, Global Economics Paper No: 99, New York, October 2003

[73] Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html

În ceea ce priveşte tendinţele relativ certe şi impactul acestora asupra economiei mondiale la orizontul anilor 2025, cercetătorii din SUA au identificat următoarele aspecte[74].

Tabelul 2.8

Economia Mondială – Orizont 2020

Tendinţe relativ certe	Impactul probabil
Lumea devine multipolară (odată cu creşterea rolului Chinei, Indiei şi altor ţări emergente) iar o serie de actori non-statali încep să aibă o influenţă vizibilă.	Lumea nu va mai fi dominată de logica relaţiilor interstatale. Apar noi jucători non-statali iar modelele de dezvoltare nu mai sunt exclusiv cele Occidentale.
Transferul de avuţie şi putere economică de la Vest spre Est va continua.	Creşterea avuţiei va determina statele respective să devină mai stabile. Unele state ce devin mai bogate pot să emită pretenţii la un rol mai pregnant în economia mondială.
SUA rămân cel mai important actor din punct de vedere economic, tehnologic şi militar dar puterea sa relativă va scădea.	Diminuarea creşterii economice în SUA va obliga la compromisuri între obiectivele de politică internă şi cele de politică externă.
Creşterea economică şi cea demografică vor pune presiune pe resursele de hrană, energie şi apă.	Soluţionarea problemelor legate de resurse va fi fundamental legată de evoluţia tehnologiei şi inovării.
Potenţialul de conflict la nivel mondial va creşte.	SUA va trebui să îşi menţină rolul de arbitru mondial, dar o serie de alte ţări (China, Rusia, India) vor juca un rol tot mai important.
Terorismul rămâne un factor de risc dar nu la fel de pregnant. Posibilitatea utilizării unor noi tehnologii menţine însă la un nivel ridicat această ameninţare.	Accesul la noi tehnologii va permite diversificarea ameninţărilor teroriste iar globalizarea va facilita difuzarea riscurilor.
Ţările cu o pondere ridicată a tinerilor în total populaţie constituie un factor de potenţială instabilitate.	Dacă nu se asigură suficiente locuri de muncă riscul de instabilitate în ţări precum Afganistan, Pakistan, Nigeri, Yemen va creşte.

Sursa: Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008

[74] Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008

CAPITOLUL 3

Economia ţărilor dezvoltate

3.1. Locul ţărilor dezvoltate în economia mondială

Din punct de vedere al modului de funcţionare a economiei, precum şi din punct de vedere al tipului de proprietate predominant în economie, ţările dezvoltate sunt în totalitatea lor ţări cu economie de piaţă, bazate pe preeminenţa proprietăţii private.

Aceste ţări fac parte din grupa economiilor cu venituri ridicate şi medii ridicate, fără ca între cele două clasificări să existe o identitate. Cu alte cuvinte, nu toate economiile cu venituri ridicate sau medii-ridicate sunt automat şi ţări dezvoltate. Un exemplu simplu în acest sens este reprezentat de ţările exportatoare de petrol care, deşi sunt caracterizate de venituri ridicate pe locuitor nu sunt, în mod necesar, şi nişte ţări dezvoltate.

Uneori, în vorbirea curentă, dar şi în materiale apărute în mass-media, ţările dezvoltate sunt denumite generic „ţări occidentale", deşi ele nu se regăsesc doar în emisfera vestică, ci şi în cea estică (Japonia, Coreea de Sud) sau sudică (Africa de Sud, Australia, Noua Zeelandă). Noţiunea de „ţări occidentale" sau „vestice" îşi are originea în abordarea euro-centrică (în care Europa apare drept centrul lumii), caz în care, într-adevăr ţările dezvoltate sunt cele din vestul continentului.

După cum s-a arătat în capitolul anterior nu există o definiţie exactă a ţărilor dezvoltate. Organismele internaţionale au adesea o abordare enumerativă a ţărilor dezvoltate. FMI identifică 34 de economii avansate (advanced economies)[75], CIA vorbeşte despre 34 de ţări dezvoltate[76], Banca Mondială enumeră 70 de ţări cu venituri ridicate.

Cel mai adesea, atunci când se vorbeşte de ţările dezvoltate se face referire la membrii Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică care numără în 2012 34 de state[77].

În esenţă, OECD este o organizaţie înfiinţată în anul 1960 care reuneşte guvernele unor ţări dedicate democraţiei şi economiei de piaţă, având, printre altele, ca obiective:
- sprijinirea creşterii economice durabile;
- creşterea numărului de locuri de muncă;

[75] http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/groups.htm#ae
[76] https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/appendix/appendix-b.html#D
[77] http://www.oecd.org/about/membersandpartners/

- ridicarea nivelului de trai;
- asigurarea stabilităţii financiare;
- sprijinirea dezvoltării economice în terţe ţări;
- sprijinirea dezvoltării comerţului internaţional.

În anul 2012 acest grup de state număra 34 de membrii, respectiv: Australia, Austria, Belgia, Canada, Chile, Cehia, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franţa, Germania, Grecia, Ungaria, Islanda, Irlanda, Israel, Italia, Japonia, Coreea de Sud, Luxemburg, Mexic, Olanda, Noua Zeelandă, Norvegia, Polonia, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Spania, Suedia, Elveţia, Turcia, Marea Britanie, SUA. 20 dintre aceste ţări au devenit membre la 14 decembrie 1960 când a fost semnată Conveţia de înfiinţare a organizaţiei iar 14 au căpătat acest statut ulterior.

Din punct de vedere al repartiţiei geografice, cei 34 de membrii sunt dispuşi pe glob astfel:
- 25 în Europa;
- 3 în America de Nord (Canada, SUA şi Mexic);
- câte 2 în Asia şi Oceania (Japonia şi Coreea de Sud, respectiv Australia şi Noua Zeelandă);
- 1 în America de Sud (Chile);
- 1 în Orientul Mijlociu (Israel).

După cum se observă însă din enumerarea de mai sus, din punct de vedere al repartiţiei geografice, ţările dezvoltate sunt situate majoritar în emisfera nordică a planetei.

Din această enumerare se mai remarcă şi prezenţa doar a câte unui stat din America de Sud şi respectiv din Orientul Mijlociu (ambele devenite membre OCDE din 2010) . Acest fapt este cu atât mai semnificativ cu cât numeroase ţări din America de Sud şi-au cucerit independenţa politică încă din secolul al XIX-lea şi nu au reuşit după mai bine de un secol şi jumătate să dobândească statutul de ţări dezvoltate. Situaţia poate să se schimbe dat fiind faptul că Brazilia este pe punctul să devină una din puterile economice majore ale lumii. Acest fapt vine să sublinieze atât durata lungă a transformărilor din economia mondială, dar şi importanţa deosebită a tipului de politici de dezvoltare adoptate, precum şi importanţa consecvenţei aplicării acestora.

Ca o consecinţă a globalizării şi a dezvoltării semnificative a unor ţări în ultimele decenii, abia în mai 2007 ţările membre OECD au adresat invitaţia de începere a negocierilor de aderare către Chile, Estonia, Rusia, Israel şi Slovenia şi au oferit oportunităţi de colaborare aprofundată către Brazilia, China, India, Indonezia şi

Africa de Sud[78]. Din 2007 până în 2012 4 dintre aceste țări au devenit deja membre.

Din punct de vedere al dimensiunilor lor, exprimate prin suprafață și/sau număr de locuitori, țările dezvoltate se împart, în principiu, în **două grupe inegale**: țările dezvoltate mari ca suprafață și populație (SUA, Canada, Germania, Japonia, Franța, Marea Britanie) și țările dezvoltate mici și mijlocii.

Țările dezvoltate mici și mijlocii alcătuiesc grupul cel mai numeros al țărilor dezvoltate, respectiv 28 din 34 din care 22 se află în Europa. Din această categorie fac parte țări precum Olanda (cea mai importantă membră a grupului din punctul de vedere al mărimii Produsului Național Brut), Elveția, Belgia, Suedia, precum și state foarte mici precum Luxemburg sau Islanda.

Poziționarea corectă și rapidă a acestui grup de țări în ansamblul economiei mondiale se poate face pe baza unei fișe sintetice care reflectă ponderea acestuia în principalii indicatori economici și demografici.

Astfel, ponderea țărilor dezvoltate în totalul mondial era în anul 2012 de:

- Circa 61,1 % în Produsul Brut Mondial[79];
- Circa 53 % din exporturile mondiale[80];
- 49,06 % din fluxurile de investiții străine directe[81];
- 17,61 % din populația globului[82].

Din compararea primilor trei indicatori cu ultimul reiese clar diferența de productivitate și eficiență a muncii ce caracterizează aceste țări, dar și imensele decalaje ce încă sunt prezente în lumea contemporană.

3.2. Caracteristici comune țărilor dezvoltate

Țările dezvoltate sunt foarte diverse ca suprafață, mărime a populației, dotare cu resurse naturale, poziție geografică. Dincolo de această diversitate, țările dezvoltate prezintă totuși și o serie de trăsături comune.

[78] OECD Members and Partners, http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_36734052_36761800_1_1_1_1_1,00.html
[79] Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, May 2012
[80] World Trade 2011, Prospects For 2012, Wto: 2012 Press Releases, Press/658, 12 April 2012
[81] UNCTAD, World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, New York and Geneva, 2012
[82] 2012 World population Data Sheet, Population Reference Bureau, Washington, D.C.

Principalele aspecte definitorii întâlnite la toate statele dezvoltate sunt:

- existența unei structuri a economiei caracterizate de predominanța industriei și serviciilor. Aceste țări au trecut de peste patru decenii, în fapt imediat după șocurile petroliere de la începutul anilor 1970, de la industriile clasice (siderurgia, industria textilă, materialele de construcții, construcțiile de mașini) la industriile bazate pe informație și tehnologie de vârf (electronica, informatica, biotehnologia, noile materiale);
- ponderea cea mai mare în economie o are sectorul terțiar (serviciile în sens larg) și cel secundar (industria prelucrătoare în care predomină activitățile cu valoare adăugată mare), în vreme ce sectorul primar (care cuprinde acele activități referitoare la explorarea și exploatarea materiilor prime) ocupă o pondere redusă în totalul Produsului Intern Brut;
- ca un corolar al structurii economiei prezentată mai sus, eficiența economică și productivitatea muncii sunt mult mai mari datorită unei adevărate revoluții în management ce a avut loc în mai multe etape după cel de-al doilea război mondial;
- exporturile țărilor dezvoltate sunt caracterizate pe de o parte de o mare diversitate, și, pe de altă parte, de predominanța produselor prelucrate, cu valoare adăugată ridicată. De asemenea, exportul de servicii are o pondere ridicată și în creștere în cazul acestor țări;
- veniturile pe locuitor sunt printre cele mai ridicate din lume (singurele țări cu venituri pe locuitor comparabile fiind cele petroliere), ca atare și nivelul de trai al marii majorități a cetățenilor se află la cote corespunzătoare;
- sistemul de asigurări sociale și de sănătate este foarte bine pus la punct, fapt ce se reflectă și în existența unei speranțe de viață printre cele mai ridicate din lume;
- țările dezvoltate sunt în cea mai mare parte țările de origine și de destinație pentru fluxurile de investiții străine directe. Totodată, majoritatea societăților multinaționale au ca țară de origine a firmei mamă țările dezvoltate.

Din punct de vedere al Produsului Național Brut pe locuitor țările dezvoltate puteau fi grupate pe baza datelor referitoare la anul 2010 în următoarele intervale[83]:

- Între 197.000 – 70.000 dolari: Monaco, Liechtenstein, Norvegia, Luxemburg, Elveția;
- Între 60.000 – 42.000 dolari: Danemarca, Suedia, Olanda, San Marino, Finlanda, SUA, Austria, Belgia, Australia, Germania, Franța, Andorra;

[83] http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf

- Între 41.000 – 30.000 dolari: Canada, Japonia, Irlanda, Singapore, Marea Britanie, Italia, Islanda, Spania, Cipru;
- Între 30.000 – 21.000 dolari: Noua Zeelandă, Israel, Grecia, Slovenia, Portugalia;
- Între 20.000 – 9300 dolari: Coreea de Sud, Malta, Cehia, Slovacia, Estonia, Ungaria, Polonia, Letonia, Lituania, Turcia, Mexic.

Pentru a înțelege mai bine raporturile de putere economică dintre principalele țări dezvoltate se poate considera nivelul Produsului Intern Brut al SUA (care este în termeni nominali cel mai mare din lume) ca fiind 100 % și se poate calcula ponderea Produsului Intern Brut al altor țări dezvoltate față de acesta. Pentru anul 2011, Produsul Intern Brut al SUA a fost estimat de Fondul Monetar Internațional la 15,094 trilioane dolari (adică 15.094 de miliarde), respectiv 21,66 % din Produsul Brut Mondial.

Astfel, dacă se consideră PIB al SUA drept 100 %, se obțin următoarele rezultate pentru următoarele șase țări dezvoltate prezentate în ordine descrescătoare a ponderilor[84]:

Pondere în Produsul Intern Brut al SUA (100):

- PIB-ul Japoniei:	38,88 %;
- PIB-ul Germaniei:	23,69 %;
- PIB-ul Franței:	18,39 %;
- PIB-ul Marii Britanii:	16,01 %;
- PIB-ul Italiei:	14,56 %;
- PIB-ul Spaniei:	9,89 %.

Calitatea vieții în țările dezvoltate

Indicatorii cantitativi și structurali enunțați mai sus își găsesc o reflectare în nivelul de trai dar ei sunt departe de a da o imagine concludentă asupra nivelului de bunăstare și a calității vieții.

Pentru a completa această imagine furnizată de indicatorii cantitativi, Programul Națiunilor Unite Pentru Dezvoltare (PNUD) calculează anual Indicele Dezvoltării Umane (HDI – Human Development Index) care își propune să reflecte pe lângă aspectele cantitative ale dezvoltării unei țări, și pe cele calitative[85]. Primul Raport privin Dezvoltarea Umană a fost elaborat în anul 1990 și a introdus o metodologie

[84] Calculat pe baza datelor provenind de la International Monetary Fund, www.imf.org
[85] Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011

nouă de măsurare a dezvoltării prin combinarea indicatorilor privind speranța de viață, accesul la educație și venitul într-un indicator complex – Indicele Dezvoltării Umane (HDI)[86].

Aceste aspecte calitative se referă, în principal, la 3 elemente esențiale:
- Durata vieții;
- Starea de sănătate;
- Accesul la cunoștințe, informație și educație.

Conceptul de dezvoltare umană este însă mult mai complex și cuprinde și alți termeni mult mai dificil de măsurat în mod direct, cum ar fi: libertatea politică, posibilitatea de participare la viața comunității, securitatea fizică a persoanei.

În țările dezvoltate calitatea vieții, exprimată prin prisma Indicelui Dezvoltării Umane este caracterizată de următoarele:

- Speranța de viață la naștere a depășit 70 de ani. Acest fapt trebuie corelat și cu acela că aportul zilnic de calorii depășește practic nevoile reale;
- Accesul populației la serviciile de sănătate este practic de 100 %;
- Rata de școlarizare primară și secundară este de peste 90 %.

Desigur că țările dezvoltate sunt departe de a fi atins perfecțiunea și, ca atare, sunt confruntate totuși, la anumite intervale de timp legate de manifestarea ciclurilor specifice economiei de piață, cu o serie de probleme, cum ar fi: șomajul sau existența unei nesiguranțe a locului de muncă, probleme cauzate de poluare, probleme cauzate de supraproducție, etc.

Fără a putea să soluționeze în întregime aceste probleme, mecanismele economice, politice și sociale din țările dezvoltate, împreună cu societatea civilă, pot identifica soluții pentru ținerea sub control și chiar pentru atenuarea acestora.

Cu titlu de exemplu, putem menționa faptul că pentru anul 2011, pe primele 10 locuri în lume din punctul de vedere ale Indicelui Dezvoltării Umane se aflau[87]:

1) Norvegia;	6) Canada;
2) Australia;	7) Irlanda;
3) Olanda;	8) Liechtenstein;
4) SUA;	9) Germania;
5) Noua Zeelandă	10) Suedia

[86] http://hdr.undp.org/en/humandev/hdi/
[87] Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011

Conform acestui clasament Elveţia se află pe locul 11, Japonia pe locul 12 iar Marea Britanie pe locul 28.

Se remarcă din clasamentul de mai sus diferenţa dintre nivelul activităţii economice şi calitatea vieţii, ţările aflate pe primele locuri nefiind şi cele cu cel mai ridicat nivel al Produsului Intern Brut pe locuitor.

Pentru o mai bună înţelegere a corelaţiei dintre nivelul Indicelui Dezvoltării Umane şi percepţia generală asupra unei ţări sau alteia, să remarcăm şi nivelurile pe care se situau în anul 2011 o serie de ţări din Europa Centrală şi de Est:

Slovenia - 21;
Cehia - 27;
Slovacia - 35;
Ungaria - 38;
Polonia - 39;
Romania - 50;
Bulgaria - 55.

3.3. Modele de evoluţie istorică şi dezvoltare

Evoluţia şi ierarhia ţărilor dezvoltate au cunoscut o dinamică permanentă la scara secolelor. Astfel, dacă în secolul al XVI-lea, în epoca manufacturilor, principala ţară industrializată era Olanda, cunoscută şi ca putere maritimă şi comercială, ulterior, la sfârşitul secolului al XVIII-lea Marea Britanie, ca ţară de origine a primei revoluţii industriale a devenit atelierul industrial al lumii şi a dominat în tot secolul al XIX-lea economia mondială. În secolul XX, după cel de-al doilea război mondial, locul Marii Britanii a fost luat de SUA, ca principală putere economică şi militară a lumii dezvoltate capitaliste.

În perioada 1945 – 1989 lumea a avut un caracter bipolar şi SUA au împărţit primul loc cu Uniunea Sovietică, deşi echivalenţa dintre SUA şi Uniunea Sovietică în ceea ce priveşte statutul de „superputere" se referea mai degrabă la aspcetele militare decât la cele economice. Chiar în perioada sa cea mai bună, Uniunea Societică nu a fost o ţară dezvoltată din punct de vedere strict economic. După dispariţia Uniuni Sovietice, SUA au rămas o vreme singura superputere şi şi-au menţinut pe durata anilor 90 statutul de cea mai dezvoltată ţară din punct de vedere economic din lume. După anul 2000 în lume începe să se manifeste o tendinţă de multipolarism, SUA începând să fie concurată din punct de vedere economic de alte ţări.

Dinamica ierarhiilor ţărilor dezvoltate este permanentă şi se pot enunţa în acest sens evoluţiile postbelice ale Japoniei şi Coreei de Sud, dar şi, mult mai recent, după 1989, evoluţiile ţărilor din Europa Centrală şi de Est care au devenit membre al grupului ţărilor dezvoltate, respectiv ale Organizaţiei pentru Cooperare Economică şi Dezvoltare – OCDE: Cehia - 1995, Ungaria - 1995, Polonia – 1996, Slovacia - 2000.

Fără a încerca o trecere în revistă exhaustivă a istoriei economice a tuturor celor 30 de state dezvoltate, în cele ce urmează vom prezenta cîteva exemple sugestive ale căilor urmate de actualele state dezvoltate în evoluţia lor.

Aceste exemple urmăresc să reflecte faptul că dezvoltarea este influenţată de existenţa unor resurse naturale, dar şi de cele calitatea resurselor umane, de tipul de cultură şi civilizaţie, precum şi de asigurarea continuităţii istorice pe termen lung a proceselor de dezvoltare care s-au putut afirma ca nişte reuşite.

La modul cel mai general, ţările dezvoltate se înscriu în două mari modele economice:
- modelul neo-american care reprezintă varianta pură şi dură a capitalismului;
- modelul renan (german) care reprezintă o împletire a legilor pieţei cu intervenţia corectivă a statului în economie în vederea armonizării finalităţilor economice cu cele sociale.

3.3.1. SUA ca principală putere economică a lumii contemporane

În anul 2011 Produsul Intern Brut al SUA a fost estimat de Fondul Monetar Internaţional la 15,094 trilioane dolari (adică 15.094 de miliarde), respectiv 21,66 % din Produsul Brut Mondial şi 42,48% din totalul OCDE[88].

Circa o cincime a întregii producţii a lumii se realiza deci într-o singură ţară, ce este drept de dimensiuni considerabile. În consecinţă, dacă se are în vedere că următoarea ţară dezvoltată – Japonia – avea un Produs Intern Brut doar de circa 39 % din cel al SUA, se poate aprecia că potenţialul economic al acestui stat este deocamdată fără egal în economia mondială, la acesta adăugându-se şi faptul că puterea sa militară nu are rival la nivel global.

[88] Calculat pe baza datelor de la International Monetary Fund, www.imf.org şi din documentul Perspectives On Global Development 2010: Shifting Wealth, OECD 2010

Atingerea unor asemenea performanţe economice a fost favorizată de o serie de condiţii istorice favorabile[89]. Printre acestea s-au numărat şi următoarele:

- SUA dispun de un vast teritoriu şi de resurse naturale printre cele mai însemnate din lume;

- din punct de vedere al evoluţiei istorice, SUA nu au cunoscut orândurirea feudală, ele formându-se direct în condiţii specifice economiei de piaţă şi modului de producţie capitalist. Acest fapt a permis o mult mai mare eficienţă a funcţionării societăţii şi economiei americane încă de la constiuirea ca stat;

- din punct de vedere social şi politic SUA au fost de la început o societate civila deschisă, bazată pe toleranţă şi acceptarea diversităţii;

- societatea şi economia SUA au fost focalizate de la început pe individ şi pe recunoaşterea drepturilor acestuia. Constituţia SUA consacră drepturile inalienabile ale individului, şi nu ale unor clase sociale. Nu întîmplător Constituţia SUA garantează dreptul fiecărui individ la „libertate, demnitate şi urmărirea fericirii", o formulare similară nemaifiind întâlnită în nici o altă constituţie din lume. Ideea asigurării condiţiilor pentru dezvoltarea fiecărui individ au stat la baza dezvoltării sociale americane. De altfel, societatea americană se bazează pe conceptul de „meritocraţie" (meritocracy – mecanism de acces la putere în funcţie de merite, în care fiecare trebuie să aibă, în principiu, o şansă de a-şi valorifica calităţile). Accentul pus pe dezvoltarea individului şi pe individualism a reprezentat un avantaj deosebit pentru SUA şi în contextul trecerii la societatea informaţională în care creativitatea este principala formă de producere a valorii. Un exemplu în acest sens poate fi reprezentat de alegerea în octombrie 2003 a actorului Arnold Schwartzenegger în importantul post de guvernator al celui mai importat stat american - California;

- Într-un timp istoric relativ scurt în SUA a fost creată o piaţă uriaşă ceea ce a stimulat puternic creşterea economică. Piaţa uriaşă, corelată cu o anumită insuficienţă a populaţiei au condus la macanizare şi apoi la automatizare, la standardizare, economii de scară şi la producţia de serie. Nu întâmplător managementul şi lucrul la bandă au apărut şi s-au afirmat iniţial în SUA;

- Chiar formarea SUA ca stat s-a realizat parţial prin metode de piaţă liberă, americanii cumpărând efectiv câteva state (Louisiana de la Napoleon în

[89] Robert N. Bellah, ş.a., Americanii – Individualism şi dăruire, Editura Humanitas, Bucureşti, 1998.

1804, Oregon de la Anglia în 1846, California de la Mexic în 1848 şi Alaska de la Rusia în 1867);

- SUA au reuşit să creeze un popor format din reprezentanţi ai tuturor popoarelor lumii şi creuzetul american (melting pot) a condus la formarea unei comunităţi de interese între oamenii extrem de diverşi ca rasă, pregătire, religie şi avuţie;

- Sistemul educaţional american, deşi criticat de multe ori, a fost permanent orientat spre rezultate practice şi spre cerinţele pieţei, răspunzând astfel nevoilor unei societăţi de un dinamism fără egal.

Începutul secolului XXI a găsit SUA în poziţia de singură superputere (sau hiperputere, după unele abordări), iar sistemul social şi economic din SUA în poziţia de „model" răspândit cu ajutorul mijloacelor mass-media în întreaga lume. O serie de reacţii de respingere a globalizării care este adesea asociată cu economia SUA, precum şi ameninţarea terorismului mondial au pus SUA totuşi în situaţia de a regândi rolul şi locul său într-o lume tot mai interconectată şi interdependentă.

Perspective pe termen mediu şi lung privind poziţia SUA în economia mondială

După cum s-a precizat anterior ierarhiile diferitelor state în cadrul economiei mondiale se pot modifica de la o perioadă la alta. Aceste perioade ţin însă mai degrabă de durata lungă a istoriei, şi nu de termenul scurt. Modificarea ierarhiilor mondiale se produce atunci când fie sistemul intern al unei puteri, fie sistemul mondial în ansamblul său intră într-o stare de dezechilibru şi când, re-echilibrarea presupune o redefinire a raporturilor de forţă.

Dintr-o asemenea perspectivă se poate spune că pe termen mediu şi lung, la nivelul unui orizont de timp de cel puţin două decenii, SUA îşi vor menţine locul de principală putere economică a lumii, cel puţin din următoarele motive:

- SUA posedă unele din cele mai mari resurse de materii prime din lume;
- poporul american este, în cea mai mare parte, un popor de emigranţi, fapt ce se traduce printr-un spirit întreprinzător mai pronunţat decât la popoarele native (născute pe teritoriul statului respectiv). Diversitatea dată de emigraţie, precum şi menţinerea legăturilor emigranţilor cu ţările de origine au contribuit, la rândul lor, la dezvoltarea economiei şi societăţii americane;
- SUA dispun de un avantaj substanţial în domeniul cercetării ştiinţifice fundamentale care, spre deosebire de cercetarea ştiinţifică aplicată, asigură

poziţii predominante pe termen lung. Acest avantaj este reflectat şi în faptul că în prezent cei mai mulţi deţinători de premii Nobel (indiferent de originea acestora) sunt americani;
- SUA dispun de un avantaj hotărâtor în domeniul electronicii şi informaticii şi tehnologiilor aerospaţiale;
- Rolul internaţional al dolarului continuă să fie important, atât ca instrument de plata, cât şi ca instrument de rezervă. Chiar dacă rolul monedei europene – euro – este în creştere, nu este de prevăzut o marginalizare a dolarului pe plan mondial pe termen scurt sau mediu;
- Poziţia economică a SUA este însoţită ca un corolar de faptul că are cel mai ridicat potenţial militar din lume. Avansul deosebit pe care îl deţine SUA în domeniul cercetării şi industriei militare se traduce adesea în avansuri în industriile civile;
- Globalizarea utilizării limbii engleze, inclusiv prin dezvoltarea Internetului, reprezintă un avantaj major pentru SUA în promovarea propriilor produse şi servicii, precum şi în tranzacţiile internaţionale, în general;
- SUA deţin o poziţie dominantă în planul comunicaţional şi prin aceasta pot facilita expansiunea modului de viaţă american şi crearea unor modele de comportament globale. Rezultatul acestei „americanizări" se traduce în plan comercial prin aceasta creşterea exporturilor firmelor americane.

Un subiect de analiză este, fără îndoială, acela al raporturilor de putere economică din SUA şi Uniunea Europeană. Desigur că Uniunea Europeană poate reprezenta un concurent economic redutabil, mai ales după realizarea uniunii monetare prin trecerea de la 1 ianuarie 2002 la moneda moneda unică – euro şi după extinderile din 2004 şi 2007.

Dar, nu trebuie uitat faptul că Uniunea Europeană mai are încă multe alte aspecte de realizat în coordonarea politicii monetare unice cu politicile bugetare naţionale, iar, pe de altă parte, Uniunea Europeană nici nu este încă şi o uniune politică, fapt vizibil în cazul conflictului din Irak când nu a fost posibilă adoptarea unei poziţii comune. În fine, între Uniunea Europeană şi SUA se menţine încă un decalaj tehnologic apreciabil în favoarea SUA. De asemenea, trebuie menţionat şi faptul că declanşarea crizei economice în anul 2008 a pus în evidenţă o serie de probleme serioase atât de ordin conceptual, cât şi de ordin funcţional în ceea ce priveşte Uniunea Europeană şi, mai ales, zona euro.

Este interesant de remarcat faptul că, de regulă, atunci când se vorbea despre o posibilă „ameninţare" a poziţiei de lider economic a SUA, se avea în vedere fie Japonia, fie Uniunea Europeană. Mai recent însă, la începutul secolului XXI, se conturează un nou „concurent" redutabil: China, urmat din ce în ce mai rapid de un alt gigant demografic, India. După unele estimări ale Băncii Mondiale, dacă se

menţin actualele ritmuri de creştere economică este posibil ca în anul 2020 China să aibă un Produs Intern Brut mai mare decât SUA. Rămâne ca anii următori să confirme sau să infirme această ipoteză.

3.3.2. JAPONIA: miracol economic sau arta de a munci

Din punct de vedere al Produsului Naţional Brut cea de-a doua mare ţară dezvoltată este Japonia, PNB-ul său reprezentând circa 39 % din cel al SUA în anul 2010.

Modelul de dezvoltare al economiei japoneze a fost mult diferit de cel al SUA. Dacă încercăm să facem o paralelă cu modelul de dezvoltare prezentat anterior vom constata următoarele:
- Japonia a cunoscut o perioadă feudală de dezvoltare foarte îndelungată şi bine definită, bazată pe o stratificare socială rigidă, cultul onoarei şi disciplina militară. Elemente ale acestei perioade sunt prezente şi astăzi în forme adaptate timpurilor moderne. În acest fel s-a creat o simbioză unică între elementele tradiţionale feudale şi cele specifice economiei de piaţă capitaliste;
- Marile întreprinderi japoneze (Zaibatsu) au o organizare specifică (modelul paternalist), bazată pe utilizarea permanentă a forţei de muncă şi pe o salarizare în raport cu vechimea în companie;
- Modul de finanţare al economiei Japoniei postbelice s-a bazat pe un sistem în care fiecare mare întreprindere avea o bancă proprie unde angajaţii săi depuneau o parte din salariu. Prin această formă de economisire era posibil ca întreprinderea să se dezvolte fără a apela la credite, salariaţii asigurând astfel finanţarea dezvoltării economice;
- Japonia este o ţară săracă în resurse naturale, în consecinţă a fost nevoită să mizeze pe resursele umane, pe disciplina seculară a populaţiei şi pe un orgoliu naţional deosebit. În ceea ce priveşte accentul pus pe folosirea resurselor umane, este de remarcat faptul că la mijlocul secolului al XIX-lea în Japonia gradul de alfabetizare a populaţiei era de circa 30 % pentru întreaga populaţie şi de 50 % dacă se lua în considerare numai populaţia masculină[90];
- Japonia este ţara cu cea mai omogenă populaţie din punct de vedere etnic din lume, acest fapt influenţând atât modelul de organizare şi funcţionare a societăţii, cât şi modul de funcţionare al pieţei;
- Modelul de dezvoltare economică japonez a fost caracterizat de rolul important jucat de stat. După cel de-al doilea război mondial au fost puse bazele unei strânse cooperări între stat şi întreprinderi, rolul principal revenind Ministerului Industriei şi Comerţului Internaţional (Ministry of International Trade and Industry – MITI). Acest minister a jucat un rol foarte important în alocarea

[90] Costin Murgescu, Japonia în economia mondială, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1983.

capitalului către sectoarele considerate prioritare (cum ar fi electronica, industria automobilului, industria construcţiilor de maşini). Totodată MITI a elaborat politici economice care au restrâns ponderea întreprinderilor de stat şi au încurajat iniţiativa privată;
- Forţa economică a Japoniei s-a bazat pe sistemul său de organizare a firmelor în cadrul unor reţele economice în care firmele sunt legate prin participaţii financiare încrucişate (fiecare firmă este acţionar la cealaltă, în acest fel se asigură o convergenţă a intereselor) sau prin relaţii privilegiate între clienţi şi furnizori.

Faptul că după ce a fost înfrântă în cel de-al doilea război mondial şi a suportat şi şocul primelor bombardamente atomice din istorie a reuşit să devină a doua economie a lumii a fost considerat de mulţi analişti, în special în anii 70 şi 80 un miracol. Dar dacă avem în vedere seculara disciplină japoneză, precum şi faptul că peste 30 de ani japonezii au muncit 7 zile pe săptămână, adesea fără a avea concediu, putem ajunge la concluzia că singurul miracol a fost cel al muncii cu o dedicaţie şi concentrare fără precedent.

După anii 80, rolul statului s-a redus în economia japoneză iar capitalul japonez a început să se reorienteze tot mai mult spre sectoarele imediat rentabile. În faţa unei lumi dominată de informaţie şi globalizare în care accentul se pune pe individ Japonia, caracterizată de cultura consensului s-a confruntat timp de mai mulţi ani cu o depresiune economică prelungită şi o criză structurală. În prezent modelul de dezvoltare japonez se afla într-o fază de adaptare la noile realităţi mondiale.

3.3.3. OLANDA sau liderul capitalismului timpuriu

Olanda a fost printre primele ţări capitaliste în sens modern din lume. Prin mărimea şi eficienţa flotei sale comerciale ea a luat în secolul al XVI-lea locul ocupat anterior de Spania şi Portugalia. Dacă aceste ţări, dominate de o mentalitate feudală au decăzut treptat fără a valorifica cu adevărat afluxul de aur provenit din America de Sud, în schimb Olanda s-a remarcat ca un cărăuş al mărilor, fiind în secolul al XVI-lea, din punct de vedere comercial şi financiar, placa turnantă a lumii.

Printre aspectele ce au favorizat dezvoltarea timpurie a economiei capitaliste în Olanda s-au numărat[91]:
- poziţia sa geografică care a ajutat-o să se afirme ca putere colonială, maritimă şi comercială;

[91] Radu Vasile, Economia Mondială – drumuri şi etape ale modernizării, Editura Albatros, Bucureşti, 1987.

- dezvoltarea primelor societăţi anonime pe acţiuni de mari dimensiuni la sfârşitul secolului al XVI-lea şi începutul secolului al XVII-lea. Dintre acestea cea mai celebră a fost Compania Olandeză a Indiilor Orientale;
- crearea bursei de la Amsterdam, prima bursă de valori din Europa şi din lume;

În prezent economia Olandei este caracterizată de o serie de ramuri de vârf precum electronica şi comunicaţiile, dar şi de industrii precum petrochimia, industria alimentară şi agricultura intensivă. Olanda este totodată şi principalul exportator de flori pe plan mondial.

3.3.4. Modelul renan, economia socială de piaţă sau capitalismul cu faţă umană

Dacă în cazul SUA şi al Japoniei putem vorbi despre modele de dezvoltare economică cu o continuitate istorică mai mare, modelul renan, deşi se bazează din plin pe etica religioasă şi comportamentele economice specifice protestantismului[92], este un model postbelic. Numele său vine de la fluviul Rin, în apropierea căruia, în 1959, social-democraţia germană a decis trecerea la capitalism[93].

Modelul renan a fost definit ca o sinteză între idealurile capitalismului şi ale social-democraţiei, respectiv o variantă a economiei liberale capitaliste, şi anume, economia socială de piaţă. Acest model, cu inevitabile variaţii, este întâlnit nu numai în Germania, ci şi în Elveţia, Olanda sau ţările scandinave. Este interesant de remarcat că modelul renan este, din anumite puncte de vedere, asemănător modelului japonez.

Principiile care au stat la baza dezvoltării acestui model au fost:
- proprietatea privată, formarea liberă a preţurilor şi asigurarea concurenţei;
- recunoaşterea limitelor pieţei şi acceptarea necesităţii intervenţiei statului pentru corectarea acestora;
- respectarea principiilor securităţii sociale, a egalităţii sociale şi a progresului social;
- un sistem financiar bazat pe bănci;
- un accent deosebit pus pe stabilitatea monetară.

Aplicarea acestor principii în condiţiile specifice ale societăţii (vest)-germane post-belice (caracterizată de coeziune, omogenitate şi armonie) a condus la formarea unei clase mijlocii extrem de puternice, care a jucat un rol esenţial în economie şi societate.

[92] Max Weber, Etica protestantă şi spiritul capitalismului, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993.
[93] Carmen Păuna, Modelul german al economiei de piaţă, Editura Niculescu, Bucureşti, 2000.

Ceea ce este specific modelului renan este existenţa unei game largi de măsuri care vizează protecţia socială pe întreaga durată a vieţii, cu respectarea legilor economiei de piaţă. Astfel, preţurile sunt stabilite de piaţă, dar cei aflaţi în nevoie sunt ajutaţi să le plătească. Impozitele sunt mari, dar eficienţa şi etica muncii se ridică la cote înalte şi reuşesc să asigure o competitivitate internaţională deosebită.

Din punct de vedere economic, modelul renan diferă de cel american prin acordarea poziţiei de partener de discuţie pentru angajaţii întreprinderilor, prin stabilirea ca obiectiv al guvernării a asigurării securităţii sociale, prin rolul important acordat economisirii, prin mai mica libertate de mişcare a capitalului în economie.

3.3.5. SUEDIA sau modelul celei de a treia căi

În secolul XX, timp de mai multe decenii, Suedia a promovat un model de dezvoltare cunoscut sub numele de „a treia cale" (denumire provenită de la ideea unei căi de dezvoltare situată între capitalism şi socialism, cu alte cuvinte un model aflat între libera acţiune a forţelor pieţei şi intervenţia statului, în principal în domeniul redistribuirii avuţiei).

Modelul suedez a fost posibil pe baza unei evoluţii economice pozitive pe termen lung, evoluţie ce a avut loc în condiţiile unei economii capitaliste şi a unui statut de neutralitate a ţării. Modelul ca atare a fost susţinut de Partidul Social Democrat din Suedia care a fost la putere timp de 44 de ani, începând cu 1932 şi având doar o întrerupere între 1976 – 1982[94].

În Suedia, deşi a existat în permanenţă o economie de piaţă, sindicatele şi statul au avut un rol deosebit iar redistribuirea avuţiei sociale s-a făcut multă vreme pe baza unor mecanisme socialiste, egalitariste, conform principiului „de la fiecare după posibilităţi, fiecăruia după nevoi". Acest tip de organizare a economiei a fost cunoscut sub numele de „statul bunăstării" (welfare state).

În acest context accentul a fost pus pe marea proprietate capitalistă (care a fost însă puternic impozitată, nivelul impozitelor atingând şi 60 % din profit), în vreme ce firmele mici şi mijlocii nu au beneficiat de un sprijin adecvat. În schimb, sistemul de asistenţă socială (pentru şomeri, dar şi pentru copii şi vârstnici) era printre cele mai avansate şi generoase din lume.

[94] Robert Skole (editor), Sweden in Fact, Skogs Boktryckeri AB, Stockholm, 1989.

Acest model a funcţionat o perioadă îndelungată însă din anii 1980 economia Suediei a intrat într-o perioadă de declin caracterizată de scăderea productivităţii muncii, a competitivităţii internaţionale şi, de aici, de existenţa unor deficite bugetare de mari proporţii.

Drept urmare, după 1991 în Suedia s-a trecut la o politică economică de austeritate, ceea ce a însemnat renunţarea la unele din generoasele prevederi ale sistemului de asigurări sociale. Un alt moment important în ajustarea modelului suedez a fost reprezentat de anul 1995 când Suedia a devenit membră a Uniunii Europene şi a început să se confrunte tot mai mult cu rigorile pieţei unice şi ale competiţiei din partea firmelor aflate în ţări mai puţin generoase cu mijloacele de protecţie socială.

3.4. Forme de asociere şi cooperare specifice ţărilor dezvoltate

Organizaţia de Cooperare şi Dezvoltare Economica - OCDE

Din punct de vedere economic, ţările dezvoltate sunt asociate în totalitatea lor sau pe grupuri mai restrânse în diferite organizaţii cum ar fi: Organizaţia de Cooperare şi Dezvoltare Economica - OCDE (Organization for Economic Cooperation and Development - OECD), Uniunea Europeană, Asociaţia Europeană a Liberului Schimb (AELS), etc.

Aceste forme de asociere reprezintă manifestarea unui principiu la care au aderat practic toate statele dezvoltate, principiul dialogului şi colaborării. Cele două războaie mondiale care au înnegurat prima jumătate a secolului XX au consacrat într-un final ideea că orice dialog este preferabil conflictului şi că toată lumea are de câştigat prin negocieri, consultări şi cooperare.

Dintre aceste asociaţii şi organizaţii, Organizaţia de Cooperare şi Dezvoltare Economica este cea care reuneşte marea majoritate a statelor dezvoltate, provenind din toate zonele geografice.

Precursoarea Organizaţiei de Cooperare şi Dezvoltare Economică a fost Organizaţia de Cooperare Economică Europeană – OCEE, înfiinţată în aprilie 1948 în scopul implementării Planului Marshall de asistenţă acordată de SUA reconstrucţiei Europei postbelice. După încheierea reconstrucţiei vest-europene, în 1961 OCEE a fost înlocuită de Organizaţia de Cooperare şi Dezvoltare Economică, care, de această dată nu mai era limitată în ceea ce priveşte membrii săi la Europa de vest.

Organizaţia de Cooperare şi Dezvoltare Economica a fost înfiinţată în anul 1960, are sediul la Paris şi a început să funcţioneze efectiv în 1961.

Principalele trăsături ale Organizaţiei de Cooperare şi Dezvoltare Economica sunt următoarele:
- este o organizaţie interguvernamentală, deci membrii săi sunt guvernele statelor ce o alcătuiesc;
- rolul OCDE este acela de elaborare, coordonare şi promovare a politicilor având ca obiectiv creşterea economică şi asigurarea stabilităţii financiare a ţărilor membre;
- OCDE promovează dezvoltarea comerţului internaţional pe baze nediscriminatorii;
- OCDE promovează stabilirea unor reguli uniforme pe plan mondial în domeniul investiţiilor străine directe (sub forma Acordului Multilateral privind Investiţiilor aflat încă în stadiul de proiect);
- în cadrul OCDE statele membre cooperează în domenii diverse, cum ar fi cel economic, ştiinţific, cultural şi al protecţiei mediului;
- OCDE coordonează acţiunile membrilor săi vizând acordarea de asistenţă tehnică şi financiară ţărilor în dezvoltare, precum şi în domeniul programelor cu caracter umanitar sau de luptă împotriva efectelor dezastrelor naturale.

Deşi nu are o prezenţă caracterizată de putere executivă, OCDE este o importantă organizaţie de analiză şi soluţionare a problemelor lumii contemporane, fiind totodată şi o importantă sursă de asistenţă tehnică pentru ţările în dezvoltare sau în tranziţie. Studiile realizate de această organizaţie constituie documente de referinţă nu numai pentru cercetători, dar şi pentru numeroase guverne, bănci, instituţii internaţionale. Totodată, OCDE întreţine relaţii cu circa 70 de state, cu organizaţii neguvernamentale şi cu reprezentanţi ai societăţii civile din numeroase ţări.

Celelalte forme de asociere economică ale ţărilor dezvoltate (Uniunea Europeană, Asociaţia Europeană a Liberului Schimb) vor fi analizate separat în cadrul capitolului referitoar la integrarea economică interstatală.

CAPITOLUL 4

Societăţile transnaţionale

4.1. Locul societăţilor transnaţionale în economia mondială

În anul 2010 în lume funcţionau circa 82.000 de societăţi transnaţionale cu peste 810.000 de filiale[95]. În filialele menţionate au fost create circa 69 milioane de locuri de muncă directe (mai mult decât dublul totalului locurilor de muncă din Germania) şi peste 400 milioane de locuri de muncă în total (directe plus indirecte). Aceste filiale realizează o valoare adăugată care reprezintă 25 % din Produsul Brut Mondial.

Numărul acestor societăţi transnaţionale a crescut rapid de la 15.000 în 1973 la 82.000 în anul 2010. Valoarea adăugată prin activităţile desfăşurate în cadrul societăţilor transnaţionale a fost în anul 2011 de circa 7.000 miliarde dolari, respectiv circa 10 % din Produsul Global Mondial. Activele administrate de societăţile transnaţionale la nivel mondial în anul 2011 se cifrau la 82.000 miliarde dolari în condiţiile în care Produsul Brut Mondial a fost de circa 70.000 miliarde dolari.

Din punctul de vedere al valorii activelor din străinătate, în anul 2011 primele cinci societăţi transnaţionale erau: General Electric cu 502 miliarde dolari, Royal Dutch Shell cu 296,44 miliarde dolari, British Petroleum Company Plc cu 263,47 miliarde dolari, Exxon Mobil Corporation cu 214,23 miliarde dolari, Toyota Motor Corporation cu 214,11 miliarde dolari[96].

Vânzările mondiale ale filialelor societăţilor transnaţionale au fost în anul 2010 de peste două ori mai mari decât volumul exporturilor mondiale, respectiv circa 33 trilioane dolari faţă de 15,2 trilioane dolari[97].

Principalele ţări de origine ale societăţilor transnaţionale

Societăţile transnaţionale îşi au în cea mai mare parte originea în ţările dezvoltate. Astfel, în anul 2011, din primele 20 de societăţi transnaţionale listate după valoarea activelor deţinute în străinătate 4 aveau sediul în Germania, 3 aveau

[95] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.
[96] UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011
[97] World Trade Report 2011: The WTO and Prefferential Trade Agreements, www.wto.org

sediul societăţii mamă în SUA, 3 în Marea Britanie, 2 în Japonia, 2 în Franţa, 2 în Italia, 1 în Spania, 1 în Luxembourg, 1 în Elveţia şi 1 în Belgia[98].

4.2. Elemente caracteristice ale societăţilor transnaţionale

Societăţile transnaţionale (Transnational Corporations – TNC), cunoscute şi sub numele de societăţi multinaţionale (Multinational Enterprises – MNE), sunt definite de Enciclopedia Britannica astfel: **„orice corporaţie care este înregistrată şi care desfăşoară activităţi în mai mult de o ţară la un moment dat".**

În general societăţile transnaţionale au sediul social într-o ţară şi operează filiale deţinute total sau parţial în două sau mai multe ţări. Firma din ţara unde este înregistrat sediul social care, de cele mai multe ori este şi firma iniţială, de la care s-a pornit activitatea, este cunoscută sub numele de „firmă mamă" (mother company), în vreme ce filialele din alte ţări sunt cunoscute şi sub numele de „firme fiice" (subsidiaries). După cum s-a remarcat în cercetarea economică din România, specificul societăţilor transnaţionale decurge din „deţinerea de active generatoare de valoare adăugată în medii economice naţionale distincte şi din coordonarea lor sub o politică şi o strategie comună, elaborată de firma-mamă.[99]

Din punct de vedere istoric, se poate vorbi despre corporaţii „transnaţionale" (asemănătoare ca principiu de funcţionare cu cele moderne) încă din secolul al XVI-lea.[100] Dar, în forma în care sunt cunoscute azi, societăţile transnaţionale au început să se manifeste în secolul al XIX-lea, printre primele exemple fiind firma Colt din SUA care a deschis în 1852 o fabrică de revolvere în Marea Britanie.[101]

În marea majoritate a cazurilor societăţile transnaţionale au cunoscut o evoluţie economică foarte dinamică, bucurându-se de succes mai întâi în ţara de origine şi extinzându-se apoi şi în alte ţări.
Societăţile transnaţionale sunt caracterizate din punct de vedere ale gradului de internaţionalizare a activităţii lor prin intermediul Indicelui de Transnaţionalitate (Transnationality Index - TNI). În principiu, Indicele de Transnaţionalitate arată ce proporţie din activitatea societăţii transnaţionale se desfăşoară în alte ţări decât cea de origine.

[98] UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011
[99] Anda Mazilu, Transnaţionalele şi competitivitatea – O perspectivă est-europeană, Editura economică, Bucureşti, 1999.
[100] Costea Munteanu, Alexandra Horobeţ, Finanţe transnaţionale, Editura All Beck, Bucureşti, 2003.
[101] Mişu Negriţoiu, Salt înainte – Dezvoltarea şi investiţiile străine directe, Editura PRO şi Editura Expert, Bucureşti, 1996.

Indicele de Transnaţionalitate este calculat ca medie a 3 raporturi, după cum urmează:
- **active străine / active totale**. Acest raport indică cât din baza de producţie sau de desfăşurare a activităţii (fabrici, puncte de lucru sau de desfacere, depozite, unităţi de cercetare, etc.) se află în afara ţării de origine;
- **cifra de afaceri înregistrată în străinătate / cifra de afaceri totală**. Acest raport indică în ce măsură activitatea desfăşurată este valorificată (vândută) pe plan internaţional;
- **număr de angajaţi în străinătate / număr total de angajaţi**. Acest raport ne indică care este ponderea forţei de muncă agajate de societate în afara ţării de origine.

Interpretarea acestui Indice se face astfel: cu cât valoarea indicelui este mai ridicată, cu atât societatea respectivă îşi desfăşoară o parte mai mare a activităţii în afara graniţelor ţării de origine; cu cât valoarea indicelui este mai mică, cu atât ponderea activităţilor desfăşurate în străinătate este mai redusă.

4.3. Forme de manifestare a societăţilor transnaţionale în economia mondială

Tipuri de societăţi transnaţionale

În funcţie de strategia economică adoptată, de domeniul de activitate şi de condiţiile concrete de desfăşurare a activităţii în ţara de origine, societăţile transnaţionale pot decide orientarea majoritară a investiţiilor de capital către ţara de origine sau către filialele aflate în alte ţări.

În funcţie de această opţiune, pe plan internaţional se întâlnesc două tipuri mari de societăţi transnaţionale:

Societăţi trasnaţionale cu grad redus de transnaţionalitate. În cazul acestui tip de societăţi transnaţionale activitatea firmei este orientată prioritar spre ţara de origine. Drept urmare, în acest caz, pe termen lung investiţiile efectuate în ţara de origine le depăşesc ca valoare pe cele efectuate în cadrul filialelor situate în terţe ţări.

Fără a constitui o regulă absolută, acest tip de societăţi transnaţionale îşi au de obicei sediul în ţări dezvoltate mari, caracterizate de o piaţă internă de mari dimensiuni. Un exemplu tipic este cel al multor societăţi transnaţionale care îşi au originea în SUA, dat fiind faptul că SUA dispun de o piaţă internă foarte mare. Comerţul exterior al SUA deţine o pondere de 10 – 14 % în Produsul Intern Brut tocmai datorită acestei situaţii, în vreme ce în cazul multor ţări dezvoltate mai mici (ca dimensiuni geografice şi populaţie), cum ar fi Austria, acest raport este de peste 50 %.

Explicaţia acestui fapt rezidă în aceea că, în cazul existenţei unei pieţe interne mari, o societate poate să îşi vândă produsele sau serviciile în cea mai mare parte chiar pe piaţa ţării de origine. În acest caz activităţile şi vânzările realizate în terţe ţări au doar un rol complementar celor realizate în ţara de origine. Exemple de astfel de societăţi transnaţionale sunt Philip Morris, Mitsubishi Motors, Fujitsu, Hitachi, Ford care prezintă un Indice de Transnaţionalitate cuprins între 20 % - 30 %.

Societăţi transnaţionale cu grad ridicat de transnaţionalitate. La aceste societăţi, activitatea este orientată prioritar către exterior, respectiv către filialele situate în alte ţări decît cea de origine.

În general acest tip de societăţi transnaţionale îşi au sediul în ţări dezvoltate caracterizate de o piaţă internă de dimensiuni mai mici. Exemple în acest sens sunt reprezentate de Nestle care are un indice de transnaţionalitate de 94,7 %, ASEA Brown Bovery ABB (cu activităţi în domeniul energetic şi electrotehnic) care are un indice de transnaţionalitate de 94,9 %, sau British American Tobacco care are un indice de transnaţionalitate de 94,7 %.

4.4. Managementul strategic al societăţilor transnaţionale

Strategii de creştere a dimensiunilor economice

Deoarece operează la scară globală, societăţile transnaţionale sunt mult mai interesate decât alte tipuri de firme (de exemplu decât întreprinderile mici şi mijlocii) să se extindă pe noi pieţe, să înlăture concurenţi, să se asocieze cu alte firme. Managementul acestor societăţi transnaţionale trebuie să aibă în permanenţă o componentă strategică prin care firma se apără, atacă, se aliază şi se extinde.

În prezent nici o firmă indiferent de mărimea ei, şi cu atât mai mult p societate transaţională, nu poate concepe o strategie staţionară, de stagnare: mişcarea este esenţială şi chiar pentru menţinerea unei cote de piaţă sunt necesare strategii complexe, de multe ori întinse pe mai multe continente.

Pentru creşterea volumului de activităţi economice, fie că aceasta implică intrarea pe noi pieţe sau nu, societăţile transnaţionale au la dispoziţie o serie de metode care nu le sunt specifice, în sensul că ele pot fi folosite şi de firme ce acţionează pe o singură piaţă, dar care au o mult mai mare relevanţă în spaţiul mondial.

Creşterea dimensiunilor activităţii economice societăţilor multinaţionale poate avea ca scop:

- intrarea pe o nouă piaţă (intrarea într-o nouă ţară cu aceleaşi produse);
- intrarea pe o nouă piaţă (intrarea în aceleaşi ţări cu produse aparţinând unor alte domenii de activitate);
- desfăşurarea unor activităţi de cercetare-dezvoltare foarte costisitoare;
- realizarea de alianţe strategice;
- combinaţii ale scopurilor de mai sus.

Creşterea dimensiunilor activităţii economice societăţilor transnaţionale se poate face, în principiu, prin 2 metode:

- prima metodă se realizează în cadrul societăţii transnaţionale, fără a implica alte firme şi apelează la resurse proprii sau împrumutate. Această metodă poate defini drept creştere internă (nu implică alte entităţi economice);
- cea de-a doua metodă implică, pe lângă societatea transnaţională în cauză şi alte firme cu care aceasta intră în raporturi juridice specifice. Această metodă se poate defini drept creştere externă (implică alte entităţi economice).

Creşterea internă are la bază resursele proprii (din activitatea proprie sau împrumutate) şi nu modifică structura acţionariatului societăţii transnaţionale. Creşterea internă se poate realiza prin reinvestirea totală sau parţială a profitului (dacă acţionarii decid astfel) sau prin utilizarea unor surselor de finanţare cum ar fi împrumuturile bancare sau emisiunea de obligaţiuni în scopul majorării capitalului.

Creşterea externă implică stabilirea de relaţii juridice cu alte firme (entităţi economice) şi este bazată pe concentrarea capitalului. Prin concentrarea capitalului se înţelege procesul prin care numărul de firme existente pe piaţă sau numărul de proprietari de firme se reduce în urma unor acţiuni de vânzare – cumpărare. Procesul se numeşte de concentrare a capitalului deoarece capitalul existent pe piaţă la un moment dat se concentrează în mai puţine firme sau în mai puţine mâini (deţinători de capital).

Modalităţile practice prin care se realizează concentrarea capitalului sunt:

- Fuziunea (merger);
- Achiziţia (acquisition).

În literatura de specialitate anglo – saxonă cele două operaţiuni sunt cunoscute sub numele de M & A (Merger & Acquisition).

Fuziunea şi absorbţia au ca principal obiectiv raţionalizarea structurilor de producţie în vederea micşorării costurilor la scara întregii activităţi economice a firmei rezultate.

Fuziunea (merger) reprezintă o tehnică de concentrare prin care două sau mai multe firme se regrupează într-una singură. În acest caz, din punct de vedere juridic firmele iniţiale dispar, ele fiind înlocuite cu o entitate juridică nouă. Avantajul principal al fuziunii este efectul de sinergie prin care creşterea de eficienţă rezultată este mai mare decât simpla însumare a resurselor existente în firmele care au fuzionat.

Achiziţia (acquisition) poate îmbrăca două forme distincte:
- absorbţia;
- participarea.

Absorbţia reprezintă o tehnică prin care o firmă cumpără integral o alta firmă. Societatea absorbită dispare ca entitate juridică (subiect de drept). În cazul absorbţiei firma cumpărătoare poate alege între cumpărarea acţiunilor firmei absorbite (caz în care preia activul şi pasivul acesteia în calitate de nou proprietar) sau doar a activelor acesteia (opţiune care evită posibile probleme legate de situaţia pasivului firmei absorbite – nu se preiau şi datoriile).
Participarea constituie cealaltă formă de achiziţie şi constă în achiziţionarea de către o firmă doar a unei părţi din capitalului altei firme. Pentru a putea fi inclusă în categoria investiţiilor străine directe această operaţiune implică o participare de cel puţin 10 % din capitalul firmei la care se cumpără acţiuni sau din puterea de vot. Sub acest nivel este vorba doar de un plasament de capital în scopul fructificării acestuia.

În cazul achiziţiei, firma cumpărătoare va putea plăti pentru acţiunile pe care le cumpără fie în numerar (cash), fie prin acţiuni proprii care sunt cotate la bursă la un anumit nivel în momentul realizării tranzacţiei.

Strategii de extindere a activităţii societăţilor transnaţionale la scară globală

În funcţie de specificul activităţii lor, societăţile transnaţionale pot să îşi extindă activitatea la scară globală:
- în acelaşi domeniu de activitate, prin desfăşurarea de activităţi similare sau chiar identice cu ale firmei mamă (extinderea activităţii pe orizontală);
- în acelaşi domeniu de activitate, prin desfăşurarea de activităţi complementare cu cele ale firmei mamă (extinderea activităţii pe verticală);
- în domenii de activitate complet diferite de cele ale firmei mamă.

Extinderea activităţii pe orizontală se realizează prin creşterea numărului de filiale din străinătate, în acelaşi domeniu de activitate şi prin desfăşurarea aceloraşi activităţi ca şi cele ale firmei mamă. În acest caz fiecare filială este o replică (o clonă) totală sau parţială a firmei mamă. De exemplu filialele din străinătate ale firmei Coca – Cola realizează acelaşi tip de produs oriunde s-ar afla. În mod similar, filialele societăţii Kraft Food Internaţional care produc ciocolată realizează, în principiu, acelaşi tip de produse, indiferent de locul în care sunt amplaste.

În cazul produselor cu grad mai ridicat de complexitate, între filialele situate în diverse ţări poate exista sau nu o anumită specializare şi complementaritate. De exemplu în industria automobilului, filialele General Motors pot produce acelaşi tip de automobil sau pot avea şi o anumită specializare – în motoare, cutii de viteză, etc.- care implică necesitatea cooperării cu alte filiale ale General Motors situate în alte ţări şi care produc prioritar alte componente – elemente de suspensie sau de caroserie.

Extinderea activităţii pe verticală se realizează prin creşterea numărului de filiale din străinătate (prin achiziţionarea unor firme existente sau prin înfiinţarea de firme noi) care vor desfăşura activităţi complementare celei desfăşurate de firma mamă, activităţi aflate din punct de vedere tehnologic şi comercial în amonte (înainte de activitatea desfăşurată de firma mamă) sau în aval (după activitatea desfpşurată de firma mamă). De exemplu, societatea transnaţională Exxon Mobile avea ca specializare rafinarea petrolului. În vederea extinderii pe verticală această societate şi-a crescut numărul de filiale în străinătate prin achiziţionarea sau înfiinţarea de firme care extrăgeau petrol (activitate aflată în amonte / înainte faţă de activitatea de rafinare) şi firme care se ocupau cu distribuţia produselor petroliere (activitate aflată în aval / după activitatea de rafinare.

Extinderea activităţii în domenii complet diferite de cele ale firmei mamă poartă numele de **conglomerare internaţională**. Acest tip de extindere constă în asocierea unor firme din ţări diferite care nu sunt legate între ele din punct de vedere tehnologic (care îşi desfăşoară activitatea în domenii complet diferite). Firma rezultată prin această asociere se numeşte conglomerat.

Motivaţia unei asemenea asocieri este de ordin strict financiar. Prin structura lui diversificată, conglomeratul poate asigura o mai mare stabilitate a ratei profitului pe ansamblul firmei deoarece dacă într-un sector se înregistrează o stagnare sau o reducere a activităţii, este posibil ca în alte sectoare să se înregistreze creşteri iar pe ansamblu firma să fie profitabilă.

Poziţia pe piaţă a societăţilor transnaţionale

Prin dimensiunile lor societăţile transnaţionale pot concentra o mare parte a producţiei dintr-un anumit sector de activitate. Cu toate acestea, societăţile transnaţionale nu reprezintă în mod automat monopoluri în domeniile în care îşi desfăşoară activitatea.

Acest fapt se datorează tocmai caracterului transnaţional al acestor societăţi, respectiv faptului că îşi desfăşoară activitatea simultan în mai multe ţări. În practică sunt foarte rare cazurile în care o societate transnaţională deţine cea mai mare cotă de piaţă în toate ţările în care este prezentă prin filialele sale.

Cel mai adesea în practică se întâlnesc situaţii în care o societate transnaţională are o poziţie dominantă în ţara de origine, fără ca filialele sale din alte ţări să deţină în ţările respective poziţii similare.

O altă situaţie întâlnită în practică este cea în care o societate transnaţională deţine poziţii dominante în mai multe ţări doar într-unul din domeniile sale de activitate. Astfel societatea transnaţională Unilever deţine poziţii dominante pe plan mondial numai în industria margarinei iar Nestle deţine poziţii dominante pe plan mondial la produsele concentrate din cafea.

Relaţia dintre societăţile transnaţionale şi ceilalţi agenţi economici globali

În calitate de agenţi economici care îşi desfăşoară activitatea în economia mondială, societăţile transnaţionale interacţionează cu ceilalţi participanţi, fie că este vorba de state, organizaţii economice de integrare sau alte firme.

În cadrul acestor interacţiuni, dată fiind dimensiunea economică a majorităţii societăţilor transnaţionale (care sunt comparabile cu multe economii naţionale) se remarcă relaţia dintre acestea şi statele naţionale.

O primă categorie de relaţii este cea dintre societăţile transnaţionale şi ţările de origine (home countries). Aceste relaţii sunt, de cele mai multe ori, de parteneriat şi reprezintă o împletire a intereselor economice (ale societăţilor transnaţionale) cu interesele politice sau militare (ale ţărilor de origine). Statele de origine sprijină societăţile lor transnaţionale, de cele mai multe ori în mod indirect, prin măsuri de politică comercială sau prin sprijinirea expansiunii economice în zone de interes politic, mai ales prin acordarea de garanţii împotriva riscurilor. În situaţia în care interesele economice ale societăţilor transnaţionale sunt afectate prin măsuri arbitrare luate de ţările de destinaţie (naţionalizări, exproprieri, discriminări, etc.),

ţările de origine pot interveni şi prin mecanisme diplomatice pentru identificarea de soluţii convenabile.

Statele de origine pot însă să iniţieze şi măsuri de intervenţie în cazul în care activitatea societăţilor transnaţionale poate produce dezechilibre pe pieţele financiare, probleme de protecţia mediului, dezechilibre ale balanţei de plăţi sau afectarea unor interese geostrategice (de exemplu prin nerespectarea embargoului impus în relaţiile cu anumite state).

O a doua categorie de relaţii este cea dintre societăţile transnaţionale şi ţările de receptoare (host countries), în care se înfiinţează filialele. Această relaţie este, de regulă, de parteneriat, dar ea este influenţată de nivelul de dezvoltare al ţării în care se înfiinţează filialele.

În cazul înfiinţării de filiale în ţări dezvoltate, societăţile transnaţionale trebuie să opereze pe pieţe mature, cu reguli şi instituţii bine definite şi cu un nivel de concurenţă ridicat. În astfel de cazuri, societăţile transnaţionale adoptă de regulă strategii de adaptare la structurile macroeconomice existente.

În cazul înfiinţării de filiale în ţări în dezvoltare, societăţile transnaţionale trebuie să opereze în economii în tranziţie, cu reguli şi instituţii în formare, de regulă lipsite de prezenţa unor agenţi economici de dimensiuni similare.

În astfel de cazuri, societăţile transnaţionale pot modifica structurile macroeconomice existente sau chiar înfiinţa unele noi, şi pot dispune de o putere de negociere apreciabilă în relaţiile cu ţările receptoare.

În deceniile imediat următoare celui de-al doilea război mondial au existat situaţii în care societăţile transnaţionale care au înfiinţat filiale în ţări în curs de dezvoltare au determinat anumite efecte negative legate de: modul de exploatare a resurselor naturale, nerespectarea regulilor de protecţie a mediului înconjurător sau de utilizare a mecanismelor preţurilor de transfer prin care puteau dezavantaja ţara receptoare. După anii 70 şi, mai ales, din anii 80, în contextul modificărilor eticii afacerilor şi a apariţiei conceptului de Corporate Social Responsibility (responsabilitate socială a corporaţiilor), marile firme trebuiau să dovedească că sunt nişte „buni cetăţeni" - good corporate citizens astfel încât incidenţa unor astfel de situaţii s-a redus foarte mult.

Experienţa mai multor decenii de activitate a filialelor societăţilor transnaţionale în ţările în dezvoltare a arătat că, pe ansamblu, impactul economic al acestora este pozitiv. Printre efectele determinate de filialele societăţilor transnaţionale asupra ţărilor reeceptoare se numără: crearea de locuri de muncă, accesul la tehnologii şi

tehnici manageriale moderne, asigurarea accesului la piețe de desfacere, un anumit efect de antrenare și emulație asupra firmelor locale.

4.5. Mobilitatea internațională a activităților economice: delocalizarea și relocalizarea producției

Deoarece își desfășoară activitatea pe mai multe piețe situate în mai multe țări, societățile transnaționale pot compara mult mai ușor decât alte tipuri de societăți costul factorilor de producție și al costurilor de tranzacție (de operare pe o piață), astfel încât pot lua decizii de reamplasare a activităților lor în funcție de aceste considerente. Schimbarea dintr-o țară în alta a locului de desfășurare a unor activități economice poartă numele de delocalizare internațională a producției.

Delocalizarea ca fenomen economic nu este specifică doar societăților transnaționale. Și alte tipuri de firme pot lua o asemenea decizie, dar ea este mult mai des întâlnită, din motivele menționate mai sus, în cazul societăților transnaționale.

Delocalizarea internațională a producției poate fi determinată de următoarele motive economice:

- Prelungirea ciclului de viață al produsului. Prin intrarea pe o nouă piață, inclusiv ca proces de producție, un produs care era în faza de maturitate spre declin într-o țară, poate să fie lansat ca produs nou în altă țară;
- Minimizarea costurilor de producție prin amplasarea într-o țară în care costul factorilor de producție (resurse naturale, forță de muncă, energie) și al costurilor de tranzacție sunt mai mici decât în țara de origine;
- Evitarea barierelor vamale atunci când acestea conduc la o defavorizare a produsului societății respective pe piață. De exemplu, automobilele produse în Japonia și importate în Uniunea Europeană se confruntă cu taxe vamale ridicate, ceea ce le face mai puțin competitive, în pofida unor certe calități tehnice. În acest caz, soluția constă în mutarea producției de automobile japoneze chiar într-o țară a Uniunii Europene, evitându-se astfel plata taxelor vamale;
- Evitarea fiscalității excesive. Atunci când în țara de origine nivelul taxelor și impozitelor este ridicat (mai ales în ceea ce privește impozitul pe profit), o soluție de creștere a eficienței este aceea a mutării producției într-o țară cu taxe și impozite reduse. De exemplu, Irlanda a reușit să atragă un număr foarte însemnat de investitori străini printre altele deoarece nivelul impozitului pe profit era doar de 10 %, nivel mult mai redus decât în alte țări dezvoltate;
- Îmbunătățirea poziției competiționale a firmei. De multe ori prezența cu unități de producție pe o piață conduce la crearea unui avantaj competitiv pentru produsele realizate astfel, fie din motive de imagine (produsul e perceput ca fiind național și nu importat), fie pentru a beneficia de unele facilități fiscale sau financiare, sau pentru a fi eligibil pentru programe de achiziții publice.

Delocalizarea internațională a producției vizează de obicei produse standardizate, de serie mare cum ar fi cele din industria confecțiilor, textilelor și încălțămintei, industria automobilelor, industria electronică, etc.

Datorită progresului tehnic (în special datorită automatizării și robotizării producției) sau datorită modificării unor condiții în țara în care a fost reamplasată producția (de exemplu prin creșterea costului forței de muncă) se poate produce și fenomenul invers delocalizării, și anume, relocalizarea.
Prin relocalizare are loc readucerea activității de producție din țara în care aceasta a fost reamplasată în țara de origine.

Cele două tipuri de decizii economice – delocalizarea și relocalizarea – pot fi privite tot în contextul fenomenului de globalizare care, între altele este caracterizat și de o creștere a mobilității tuturor activităților economice, inclusiv a celei de producție.

4.6. Relația societăți transnaționale - globalizare

În sensul său actual, globalizarea privită ca interacțiune la scară globală în toate segmentele vieții economice și sociale a fost lansat în urmă cu circa 20 de ani de Theodore Levitt prin articolul său „Globalizarea Piețelor".[102]

Globalizarea este caracterizată în primul rând de „dispariția distanțelor" sau, așa cum remarca în mod inspirat un autor de „sfârșitul geografiei".[103] Reluând o formulă lansată încă în anii 80, globalizarea înseamnă pentru actorii economici „ a gândi global și a acționa local".

Globalizarea are ca prin efect integrarea prin activități economice a unei părți tot mai mari din populația globului. Se creează astfel noi locuri de muncă, dar și noi consumatori ceea ce permite producătorilor să realizeze importante economii de scară.

Globalizarea favorizează fenomenul de concentrare a capitalului deoarece pentru a putea valorifica avantajele unei piețe globale firmele trebuie să dispună de resurse care le depășesc pe cele ale multor state.

---

[102] Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May 1983.
[103] Richard O'Brien, Global Financial Integration: The End of Geography, Chatham House, London, 1992

Globalizarea înseamnă şi o „standardizare" a practicilor economice, tehnologice şi de resurse umane deoarece numai astfel se poate asigura o integrare a proceselor economice la scara întregului glob.

Principala formă prin care se manifestă relaţia dintre societăţile transnaţionale şi globalizare este cea a investiţiilor străine directe care sunt realizate, în cea mai mare parte de societăţile trannaţionale provenind din ţările dezvoltate. De aceea, în cele ce urmează, atunci când vorbim despre investiţiile străine directe la nivel mondial, avem în vedere că ele sunt realizate în cea mai mare parte de societăţile transnaţionale.

Începînd cu a doua jumătate a anilor '90, investiţiile străine directe au crescut la nivel mondial mai rapid decât alţi indicatori macroeconomici cum ar fi produsul intern brut, exporturile sau investiţiile interne.

Această creştere mai rapidă reprezintă continuarea unei tendinţe începute în anii '80, tendinţă care a fundamentat afirmaţia conform căreia investiţiile străine directe reprezintă principala formă de manifestare a globalizării.

Un alt factor care a stimulat investiţiile străine directe şi, implicit, globalizarea a fost reprezentat de creşterea numărului de acorduri între firme, ca o componentă a efortului de poziţionare strategică sau/şi de restructurare a societăţilor transnaţionale.

O componentă a acestor acorduri se referă la aspecte legate de tehnologie şi vizează soluţionarea problemelor determinate de creşterea intensităţii (conţinutului) de informaţie a producţiei, de scurtarea ciclului de viaţă al produselor şi de eforturile din ce în ce mai mari cerute de menţinerea competitivităţii tehnologice.

Trendul crescător al fluxurilor mondiale de investiţii străine directe a sprijinit considerabil expansiunea internaţionalizării producţiei, manifestată în special prin consolidarea poziţiei societăţilor transnaţionale în ansamblul economiei mondiale.

Studiu de caz privind societăţile transnaţionale: General Electric

Pentru a avea o imagine mai exactă asupra a ceea ce înseamnă o societate transnaţională vom prezenta în cele ce urmează o fişă a uneia dintre cele mai vechi şi mai prestigioase societăţi de acest tip: General Electric[104].

[104] Robert Slater – Jack Welch and the GE way – Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO, McGraw Hill, 1999

General Electric este o societate multinaţională de tip conglomerat, având patru domenii principale de activitate: energie, echipamente tehnologice, servicii financiare, produse industriale şi de consum[105].

- Societatea General Electric a fost înfiinţată în 1892, în urmă cu 120 de ani;
- Activele totale în anul 2011 erau de 717 miliarde dolari, din care 500 miliarde dolari în străinătate[106];
- General Electric îşi desfăşoară activitatea în 100 de ţări;
- Cifra sa de afaceri totală în anul 2011 a fost de 147 miliarde dolari (să notăm spre comparaţie că Produsul Intern Brut al României era în 2011 de circa 189,77 miliarde dolari);
- Numărul total de salariaţi în 2011: 301.000 din care 131.000 în SUA şi 170.000 în alte ţări;
- Cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare 2011: 5,45 miliarde dolari;
- Economii anuale datorate globalizării: peste 1 miliard dolari.

Printre principiile pe baza cărora a fost condusă societatea General Electric în anii 80 şi 90, principii prin care conducătorul acesteo companii, Jack Welch, a produs o adevărată revoluţie în management au fost şi următoarele:

- Afacerile sunt simple (Business is simple);
- Nu faceţi lucrurile mai complicat decît este necesar (Don't make it overcomplicated);
- Priviţi realitatea în faţă cu curaj (Face reality);
- Nu vă fie frică de schimbare (Don't be afraid of change);
- Luptaţi împotriva birocraţiei (Fight bureaucracy);
- Utilizaţi mintea angajaţilor Dvs (Use the brains of your workers);
- Descoperiţi cine are cele mai bune idei şi puneţi acele idei în practică (Discover who has the best ideas and put those ideas into practice).

[105] http://www.ge.com/company/factsheets/corporate.html
[106] Biggest Transnational Corporations, The Economist, July 10, 2012

CAPITOLUL 5

Economia ţărilor în dezvoltare

5.1. Abordări internaţionale privind conceptul de ţară în dezvoltare

Deşi oricine poate clasifica instantaneu SUA, Franţa sau Italia în categoria ţărilor dezvoltate şi Gabonul, Senegalul sau Ciadul în categoria celor în dezvoltare, o definiţie exactă a ţărilor în dezvoltare nu este disponibilă. Acelaşi lucru se poate spune despre conceptul de „ţări emergente" care ori sunt enumerate, fără a exista o definiţie, ori sunt evidenţiate prin diferenţă, ţările care nu sunt în categoria celor dezvoltate.

Diferite organizaţii internaţionale clasifică ţările după diferite criterii ceea ce face ca ţări care se află pe o poziţie superioară dintr-un punct de vedere (de exemplu Produsul Intern Brut pe locuitor) să nu se afle pe o poziţie similară din alt punct de vedere (nivel de dezvoltare socială, calitatea vieţii, etc).

În anii '60 şi '70 era larg răspândită concepţia conform căreia între creşterea nivelului venitului pe locuitor şi creşterea altor indicatori socio-economici trebuie să existe o corelaţie liniară. Experienţa internaţională a arătat însă că acest lucru nu este adevărat.

Unele încercări[107] de a defini într-un mod mai cuprinzător şi mai apropiat de realitate nivelul de dezvoltare al unei ţări au la bază un set de patru criterii, după cum urmează:

- venitul pe locuitor;
- structura economică şi socială;
- condiţiile sociale;
- nivelul de libertate economică şi politică.

Una din cele mai importante observaţii ale unui studiu asupra dezvoltării[108] se referă la o reluare a teoriilor elaborate de economistul olandez, laureat al premiului Nobel pentru economie, Jan Timbergen cu mai multe decenii în urmă. Jan Timbergen susţinea că pentru fiecare obiectiv economic este necesar un alt instrument sau mecanism. Drept urmare, două obiective nu puteau fi atinse folosind acelaşi instrument de politică economică. Dacă se aplică această regulă la

[107] Jonathan E. Sanford, Anjula Sandhu - Developing Countries: Definitions, Concepts and Comparisons, Report for Congress, Washington, December 6, 2002
[108] Idem.

domeniul dezvoltării, rezultă că sunt necesare programe sau proceduri diferite pentru fiecare obiectiv de dezvoltare.

În sistemul Organizaţiei Naţiunilor Unite nu există o definiţie oficială pentru ţări sau teritorii "dezvoltate" sau "în dezvoltare"[109]. În limbajul uzual următoarele regiuni sunt considerate a fi dezvoltate:

- Japonia în Asia;
- Canada şi SUA în America de Nord;
- Australia şi Noua Zeelanda în Oceania;
- Ţările din Europa.

În principiu, toate celelalte ţări sunt considerate a fi în dezvoltare[110]. Dacă corelăm această abordare cu clasificarea operaţională utilizată de Banca Mondială (a se vedea Capitolul 2), rezultă că, pentru anul 2012, în afara grupului economiilor cu nivel ridicat de venituri (care sunt în număr de 70), celelalte economii sunt în dezvoltare (respectiv 144).

În statistica privind comerţul internaţional Uniunea Vamală a ţărilor din Sudul Africii este considerată o zonă dezvoltată iar Israelul este considerat, de asemenea, o ţară dezvoltată.

Tot în statistica privind comerţul internaţional, unele ţări rezultate din fosta Iugoslavie sunt considerate a fi ţări în dezvoltare (Bosnia-Herţegovina, Macedonia) iar ţările din Europa de Est care nu sunt încă membre ale Organizaţiei pentru Cooperare Economică şi Dezvoltare (OECD), precum şi cele provenind din fosta URSS nu sunt incluse nici în rândul ţărilor dezvoltate, nici în cel al ţărilor în dezvoltare. Pe de altă parte, din punct de vedere al acordării de preferinţe comerciale, toate ţările membre ale Uniunii Europene sunt considerate a fi dezvoltate şi deci donatoare de preferinţe.

De asemenea, în cadrul Organizaţiei Mondiale a Comerţului (World Trade Organization – WTO) nu există o definiţie a ţărilor în dezvoltare, aceste ţări se desemnează singure cu acest calificativ. Ceilalţi membrii ai organizaţiei pot însă contesta o decizie a unei ţări de a se declara în dezvoltare şi de a solicita pe această baza o serie de avantaje în relaţiile comerciale cu celelealte ţări.

[109] United Nations. Standard country or Area Codes for Statistical Use. Series M, No. 49, Rev. 4 (United Nations publication, Sales No. M.98.XVII.9). 2003
[110] United Nations. Statistical Yearbook, Forty-fifth Issue. New York: U.N., 2001

Aceste avantaje se referă, de exemplu, la perioade de tranziţie mai lungi înainte de a se impune implementarea deplină a cerinţelor Organizaţiei Mondiale a Comerţului sau la posibilitatea de a beneficia de asistenţă tehnică.

Anunţarea de către o ţară membră a Organizaţiei Mondiale a Comerţului a statutului de ţară în dezvoltare nu presupune automat că acea ţară va beneficia de schemele unilaterale de preferinţe acordate de unele ţări dezvoltate, cum ar fi Sistemul Generalizat de Preferinţe (SGP). În practica internaţională, ţările donatoare de preferinţe sunt cele care decid lista de ţări în dezvoltare care vor beneficia de preferinţele respective.

În ceea ce priveşte ţările cel mai puţin dezvoltate (Least Developed Countries – LDC), acestea sunt definite conform unei liste întocmite de Organizaţia Naţiunilor Unite.

Pentru anul 2012 ţările cel mai puţin dezvoltate erau în **număr de 48**, din care **33 în Africa** (Angola, , Benin, , Burkina Faso, Burundi, Republica Central Africană, Republica Chad, Insulele Comore, Republica Democratică Congo, Djibouti, Guinea Ecuatorială, Eritrea, Ethiopia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambic, Nigeria, Rwanda, Sao Tome şi Principe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Togo, Tanzania, Uganda şi Zambia) **14 în Asia şi Pacific** (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambodia, Timorul de Est, Kiribati, Laos, Myanmar, Nepal, Samoa, Insulele Solomon, Tuvalu, Vanuatu, Yemen) şi **1 în zona America de Sud şi Caraibe** (Haiti). Din punct de vedere al caracteristicilor geografice, din aceste 48 de state 16 nu aveau ieşire la căi navigabile (maritime sau fluviale) iar 11 erau mici insule. Populaţia totală a acestora era în 2010 de 832,33 milioane locuitori[111].

Lista de ţări din categoria LDC se revizuieşte la fiecare trei ani pe baza unor criterii, respectiv:

- **nivel redus al venitului naţional** (PIB pe locuitor sub 905 dolari);
- **situaţie dificilă a resurselor umane** (aceasta situaţie este calculată pe baza unui indice compus care are în vedere indicatori privind sănătatea, alimentaţia şi educaţia);
- **vulnerabilitate economică ridicată** (calculată pe baza unui indice compus care are în vedere indicatori privind instabilitatea producţiei agricole şi a exporturilor, diversificarea redusă a producţiei şi dimensiunile reduse ale activităţilor economice).

[111] United Nations, Least developed Countries, Facts and Figures 2012

În practică, pentru ca o ţară să fie adăugată listei ţărilor cel mai puţin dezvoltate este necesar ca aceasta să satisfacă simultan toate cele trei criterii şi să aibă o populaţie care nu depăşeşte 75 de milioane de locuitori.

5.2. Caracteristici comune ţărilor în dezvoltare

Ţările în dezvoltare au fost identificate ca grup distinct în cadrul economiei mondiale după cel de-al doilea război mondial, în special în contextul funcţionării diverselor organisme internaţionale din sistemul Organizaţiei Naţiunilor Unite.

Grupul ţărilor în dezvoltare este cel mai numeros (cuprinzând conform Programului Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare 123 de ţări sau teritorii[112] iar după alte interpretări putând ajunge la peste 150 de state), dar şi cel mai neomogen din cadrul economiei mondiale.

Acest caracter neomogen este sugestiv reflectat de prezenţa în grupa ţărilor în dezvoltare atât a unor ţări africane în care se menţine parţial o organizare tribală, cât şi a ţărilor petroliere, a Chinei (în care coexistă o economie planificată cu „insule" de economie de piaţă) sau a ţărilor din America de Sud caracterizate de mari concentrări de capital.

Date fiind aceste caracteristici, ţările în dezvoltare nu sunt reunite formal în totalitatea lor în nici o organizaţie internaţională, referirile ca atare la acest grup fiind realizate doar pe baza unor grupări statistice.

Pentru anul 2012 ponderea acestor state în ansamblul economiei mondiale este de :

- circa 39 % din Produsul Intern Brut mondial;
- circa 47 % din exporturile mondiale;
- circa 51 % din fluxurile totale mondiale de intrare de investiţii străine directe (world foreign direct investment inflows);
- circa 82 % din populaţia globului.

Principalele elemente caracteristice ale acestui grup de ţări sunt următoarele :

- ţările membre ale acestui grup sunt, în cea mai mare parte ţări rezultate în urma destrămării imperiilor coloniale, la acestea adăugându-se şi ţările din America de Sud ;

[112] Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.

- aceste țări au, în majoritatea cazurilor, economii caracterizate de preponderența sectorului primar (exploatarea de resurse naturale) sau a sectorului agricol ;
- sectorul industrial și de servicii este relativ puțin dezvoltat sau, acolo,
- unde există (inclusiv sub forma unor centre de excelență), este extrem de inegal distribuit în cadrul țării respective ;
- circa jumătate din țările în dezvoltare se confruntă cu datorii externe foarte mari, fiind clasificate de Banca Mondială drept „sever îndatorate"[113];
- populația este localizată majoritar în mediul rural ;
- accesul la educație, sănătate și informație este relativ redus și inegal.

Din punct de vedere al Indicelui Dezvoltării Umane (Human Development Index – HDI) calculat de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare[114], indice care ia în considerare aspecte calitative cum ar fi longevitatea exprimată prin speranța de viață la naștere, accesul la educație exprimat prin rata de alfabetizare și existența unui nivel de viață decent exprimat prin Produsul Intern Brut pe locuitor măsurat prin Paritatea Puterii de Cumpărare (Purchase Parity Power – PPP), țările în dezvoltare se împart în trei categorii:

- **țări cu dezvoltare umană ridicată** din care fac parte țări precum Argentina, Chile, Uruguay, Costa Rica, Croația;
- **țări cu dezvoltare umană medie** din care fac parte Mexicul, Malaysia, unele țări exportatoare de petrol, China;
- **țări cu dezvoltare umană redusă** din care fac parte cele 48 de țări definite de Organizația Națiunilor Unite drept țările cel mai puțin dezvoltate, respectiv țări precum Senegal, Angola, Etiopia, Mozambic.

5.3. Abordări teoretice privind cauzele subdezvoltării

Dată fiind amploarea deosebită a fenomenlui subdezvoltării, precum și implicațiile economice, politice și sociale decurgând din acesta, economiști, istorici sau sociologi au căutat să explice cauzele acestui fenomen.

[113] World Bank Group, Data and Statistics, November 2003. Conform clasificării Băncii Mondiale o țară este "sever îndatorată" dacă cel puțin unul din doi indicatori cheie se află peste nivelurile critice: valoarea actuală a serviciului datoriei raportată la Venitul Național Brut (Gross National Income – GNI) depășește 80 % sau/și valoarea actuală a serviciului datoriei raportată la exporturi depășește 220 %.

[114] Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, 2012

Explicațiile date subdezvoltării, de la cele mai simple la cele mai elaborate, pot fi sintetizate astfel:
- Explicarea prin dotarea cu factori de producție și naturali ;
- Explicarea prin teorii bazate pe factorul etnic (teorii rasiale) și pe elemente socio-culturale ;
- Explicarea prin efectele exploatării coloniale ;
- Explicarea pe baza unor cauze structurale interne și externe.

În cele ce urmează vom realiza o succintă trecere în revistă a acestor abordări în încercarea de a realiza o sinteză a explicațiilor oferite de fiecare dintre acestea.

Abordarea bazată pe rolul jucat de dotarea cu factori de producție și naturali în dezvoltarea unei țări pornește de la constatarea că majoritatea țărilor în dezvoltare se află în emisfera sudică, pe când majoritatea țărilor dezvoltate se află în emisfera nordică. Această constatare bazată pe un fapt real a condus pe unii analiști la o interpretare unilaterală și deci la concluzia că factorii naturali (cantitatea și varietatea resurse naturale, clima, etc.) pot explica prin ei înșiși existența subdezvoltării.

O asemenea abordare este, evident, contrazisă de practică prin numeroase exemple de țări situate în aceeași zonă geografică dar caracterizate de evoluții foarte diferite (Coreea de Sud și Coreea de Nord; Germania de Vest și Germania de Est înainte de 1990). Tot în categoria contraexemplelor se înscrie și prezența unor țări care dispun de uriașe resurse naturale (Brazilia, Federația Rusă) și care nu sunt totuși niște țări dezvoltate.

Explicarea prin teorii bazate pe factorul etnic (teorii rasiale) și pe elemente socio-culturale consideră că subdezvoltarea este specifică anumitor rase umane sau tipuri de culturi. Și în acest caz realitatea dovedește că în cuprinsul aceleiași țări, locuite de aceeași populație pot fi diferențe notabile de dezvoltare: Nordul Italiei este mai dezvoltat decât Sudul, sau Corsica este mai puțin dezvoltată decât alte regiuni din Franța.

Ca o concluzie la aceste două abordări se poate spune că factorii naturali și cei socio-culturali nu pot constitui cauza fundamentală a subdezvoltării, dar că ei pot influența, într-o anumită măsură, viteza și sfera de cuprindere a proceselor de dezvoltare economică.

Explicarea subdezvoltării prin efectele exploatării coloniale a reprezentat o altă abordare unilaterală care susținea existența unei singure cauze. Această abordare, care a cunoscut o anumită popularitate în perioada anilor 1970 și prima jumătate a anilor '80 s-a bazat pe concepțiile marxist-leniniste care vedeau subdezvoltarea ca

pe un rezultat exclusiv al colonialismului, respectiv al acţiunii ţărilor capitaliste dezvoltate care erau văzute ca singure răspunzătoare de această situaţie.

Intrarea în criză a sistemului socialist şi confirmarea istorică a mecanismelor pieţei ca singură variantă funcţională sustenabilă de organizare a economiei au condus la descalificarea acestei interpretări dincolo de orizontul anilor '80.

Explicarea subdezvoltării pe baza unor cauze structurale interne şi externe prezintă o abordare mai complexă care concepe dezvoltarea ca rezultat al interacţiunii dintre efortul propriu al fiecărei ţări şi mediul internaţional.

Dacă dezvoltarea este rezultatul unei interacţiuni, şi eşecul sau întârzierea acesteia, respectiv subdezvoltarea vor avea tot două cauze.

Cauza internă a subdezvoltării este reprezentată, conform acestei abordări, de alegerea greşită (neadecvată condiţiilor concret istorice) a orientării economice a unei ţări. Această alegere greşită se poate traduce în alocarea ne-economică a resurselor sau în lipsa de consecvenţă în urmarea unor direcţii alese.
Cauza externă a subdezvoltării poate fi găsită în evoluţia în timp a mecanismului preţurilor internaţionale care a condus la manifestarea aşa-numitului „foarfece al preţurilor" care a avantajat ţările dezvoltate (fostele metropole coloniale) şi a dezavantajat ţările foste colonii: prin acest mecanism preţul produselor cu grad mai ridicat de prelucrare (produse industriale) a crescut mult mai repede decât cel al materiilor prime sau al produselor cu grad mai redus de prelucrare.

Avantajul acestei abordări constă în aceea că include în explicaţie toţi factorii de influenţă (interni şi externi) şi oferă totodată soluţii pentru depăşirea subdezvoltării, prin eliminarea cauzelor ce o produc.

Aplicarea consecventă a unor abordări concordate cu această interpretare a permis unor ţări din America de Sud (parţial Brazilia), din Asia (Coreea de Sud) sau chiar din Europa (de exemplu Irlanda) să depăşească stadiul de ţări subdezvoltate şi chiar, să acceadă la statutul de ţări dezvoltate.

5.4. Principalele ţări în dezvoltare

Dacă utilizăm drept criteriu de clasificare mărimea Produsului Intern Brut (GDP)[115] în 2011, conform estimărilor Fondului Monetar Internaţional, atunci principalele ţări în dezvoltare sunt următoarele[116]:

[115] The World Bank, Methodologies, http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies

- **China** cu 7,298 trilioane dolari SUA, nivel care o plasează pe locul doi în lume, după SUA. Să notăm că în urmă cu un deceniu, în anul 2001, China se afla pe locul 6 în lume;
- **Brazilia** cu 2,492 trilioane dolari SUA;
- **India** cu 1,676 trilioane dolari SUA ;
- **Mexic** cu 1,154 trilioane dolari SUA;
- **Indonezia** cu 845,68 miliarde dolari SUA;
- **Argentina** cu 447,644 miliarde dolari SUA;

În cele ce urmează vor fi prezentate principalele trăsături ale ţărilor în dezvoltare menţionate, cu accent pe aspectele economice specifice[117].

China

Numele oficial: Republica Populară Chineză;
Suprafaţa: 9.572.900 km pătraţi (locul 3 în lume);
Populaţie: 1.347.350.000 locuitori în 2011 (locul 1 în lume);
Produsul Intern Brut (GDP): 7,298 trilioane dolari în 2011 (loc 2 în lume);
GDP pe locuitor: 5413 dolari în 2011 (locul 90 în lume).

China este una din cele mai vechi civilizaţii de pe glob, remarcându-se încă din mileniul 3 î.Hr. Actuala formă de organizare (republică populară) a fost proclamată în anul 1949. După 1976 în China s-a trecut la ample reforme cu elemente de piaţă, ceea ce a determinat o dezvoltare economică fără precedent.

Din punct de vedere al potenţialului economic, locul întâi în cadrul ţărilor în dezvoltare este ocupat de departe de China. Această ţară are şi cea mai mare populaţie din lume, respectiv 1,347 miliarde locuitori, adică circa o cincime din locuitorii planetei. Aceasta face ca PIB / locuitor să fie doar de 5413 dolari SUA, în pofida faptului că din punct de vedere al PIB-ului nominal China se află pe locul doi în lume.

China este considerată în ultimele trei decenii un adevarat fenomen economic, ea înregistrînd printre cele mai înalte ritmuri de creştere economică din lume şi fiind destul de puţin afectată de criza economică declanşată în 2008. Deşi în principiu este o ţară comunistă cu economie planificată, totuşi China a reuşit să aplice un principiu propriu („un stat, două sisteme") care îi permite o largă aplicare a principiilor pieţei.

[116] International Monetary Fund, Report for selected countries, June 2, 2012
[117] Datele prezentate au ca sursă: World Bank, World Development Indicators; International Monetary Fund; Horia C. Matei, Silviu Neguţ, Ion Nicolae, Enciclopedia statelor lumii, Ediţia a IX-a 2003, Editura Meronia, Bucureşti, 2003.

Economia Chinei este foarte diversificată şi în plină dezvoltare. China este unul dintre primii producători şi exportatori mondiali de minereuri de fier şi neferoase, cărbune, petrol. Dintre industriile dezvoltate amintim industria siderurgică, petrochimia, electronica, industria textilă, industria jucăriilor.

La rîndul său agricultura este dezvoltată , remarcându-se culturile de cereale, bumbac, cartofi, ceai, floarea soarelui dar şi creşterea porcinelor, ovinelor şi păsărilor. Pescuitul este de asemenea o ramură în dezvoltare accelerată.

În ultimii 20 ani China îşi bazează în mare măsură creşterea economică pe atragerea investiţiilor străine directe, intrările medii anuale fiind de peste 40 miliarde dolari SUA. În aceste condiţii, în anul 2002 China a devenit chiar principala destinaţie mondială a intrărilor de investiţii străine directe, devansând astfel SUA.

Pe baza acestor rezultate înregistrează multe performanţe economice comparabile cu cele ale ţărilor dezvoltate. Este interesant de semnalat faptul că deşi decalajul de potenţial economic faţă de cea mai dezvoltată economie din lume – SUA - este încă mare (Produsul Intern Brut al Chinei în anul 2011 reprezenta circa 48 % din cel al SUA), totuşi numeroase studii, realizate inclusiv de instituţii internaţionale precum Banca Mondială sau Fondul Monetar Internaţional estimează că, în cazul continuării actualelor trenduri în anul 2020 China ar putea deveni prima putere economică a lumii[118].

Menţinerea timp de ani de zile a unor ritmuri de creştere economică de peste 7 – 8 şi chiar 9 % anual au făcut din China „atelierul lumii", în prezent majoritatea firmelor multinaţionale având o mare pare a activităţii lor amplasată în China. Productivitatea ridicată a muncii şi costurile foarte scăzute au făcut din China un competitor redutabil care creează presiuni comerciale mai ales în domeniul produselor textile, confecţiilor, încălţămintei, produselor electrocasnice şi electronice, iar lista e în continuă creştere.

Brazilia

Numele oficial: Republica Federativă a Braziliei;
Suprafaţa: 8.547.404 km pătraţi (locul 5 în lume);
Populaţie: 172.118.000 locuitori în 2012 (locul 5 în lume);
Produsul Intern Brut (GDP): 2,492 trilioane dolari în 2011 (loc 6 în lume);
GDP pe locuitor: 11.769 dolari în 2011 (locul 75 în lume).

[118] Kenneth Rapoza, By 2020, China No. 1, US No. 2, May 26, 2011, www.forbes.com

Brazilia a devenit independentă în 1822, iar din 1889 a devenit republică federativă.

Brazilia dispune de o suprafaţă uriaşă (aproximativ jumătate din continentul Americii de Sud) şi a devenit în secolul XX cea mai importantă economie din regiune. După anul 2001 Brazilia face parte din grupul de state BRICS care se constituie într-un pol de dinamism al economiei mondiale pentru prezent şi pentru deceniile următoare. De-a lungul secolului XX Brazilia s-a confruntat cu o alternanţă de conduceri civile şi militare, din 1985 revenind la guvernarea civilă.

Industrializarea economiei Braziliei a început în secolul al XIX-lea şi s-a bazat pe o politică de substituire a importurilor care a condus în anii 1960 –1980 la un adevărat „miracol economic".

Economia Braziliei dispune de sectoare industriale dezvoltate: industria construcţiilor de maşini (inclusiv cea a automobilului şi aviatică), industria metalurgică, chimia, industria textilă şi cea alimentară. Dezvoltarea industriei a fost favorizată de existenţa unor mari resurse naturale: resurse forestiere, resurse minerale neferoase, petrol şi gaze naturale. Brazilia este totodată una dintre ţările care utilizează pe scară largă energia regenerabilă.

De asemenea, agricultura este dezvoltată, la unele produse Brazilia aflându-se pe primul loc în lume: trestie de zahăr, cafea. Alte producţii agricole importante se înregistrează la cacao, soia (locul doi în lume), tutun, porumb, bumbac, citrice şi fructe exotice. În domeniul producţiei animaliere, Brazilia ocupă locul doi în lume la creşterea bovinelor şi locul trei în lume la creşterea porcinelor. Este de menţionat că din anii 1980 Brazilia este unul dintre marii exportatori mondiali de produse agricole.

Turismul este un alt sector dezvoltat, dar nu pe măsura potenţialului său „continental", în parte şi din cauza dezvoltării inegale a infrastructurii.

Din punct de vedere socio-economic Brazilia se confruntă încă cu mari disparităţi regionale în dezvoltare, precum şi cu mari inegalităţi sociale. Ritmurile înalte de creştere economică, precum şi resursele uriaşe asigură însă Braziliei potenţialul unor evoluţii favorabile pe termen lung, ea fiind cotată drept una dintre puterile economice importante la orizontul anilor 2050.

India

Numele oficial: Republica India;
Suprafaţa: 3.166.414 km pătraţi (locul 7 în lume);
Populaţie: 1.210.193.422 locuitori în 2011 (locul 2 în lume);
Produs Intern Brut (GDP): 1,676 trilioane dolari în 2011 (loc 11 în lume);
GDP pe locuitor: 3693 dolari în 2011 (locul 129 în lume).

India este şi ea, alături de China, una din cele mai vechi civilizaţii de pe glob, cu rădăcini istorice ce coboară până către a doua jumătate a mileniului 2 î.Hr. Cu o istorie multimilenară, India şi-a cucerit independenţa deplină în anul 1947, iar din 1950 devine republică federală în cadrul Commonwealth-ului.

India face parte din rândul ţărilor în dezvoltare mari cu un puternic sector de stat în economie şi cu o pondere ridicată a agriculturii care concentrează o mare parte din populaţia activă şi 18 % din Produsul Intern Brut. După 1991 economia Indiei a devenit în mod pronunţat o economie de piaţă, prin încurajarea sectorului privat şi a investiţiilor străine. În ultimii 20 de ani economia Indiei a fost caracterizată de un ritm mediu anual de creştere de peste 6 %, fapt ce a făcut ca această ţară să fie relativ puţin afectată de criza economică declanşată în 2008.

În economia Indiei sectorul primar este bine reprezentat, deoarece alături de agricultură, alte ramuri importante sunt industria minieră şi cea prelucrătoare.

Agricultura este un sector important, în parte şi datorită condiţiilor naturale favorabile, ceea ce face din India al treilea mare producător mondial. Principalele producţii vegetale sunt cele de grâu, orez, mei, porumb, leguminoase, ceai, iută, bumbac, trestie de zahăr, banane, arbori de cauciuc, tutun, cafea. În domeniul creşterii animalelor se remarcă creşterea bovinelor, bubalinelor şi caprinelor.

O serie de industrii sunt foarte competitive în India, între care: industria zahărului, industria textilă, siderurgia, industria cimentului şi, mai recent, industria de software şi telecomunicaţii. Urmare a acestor evoluţii, în anul 2011 numai sectorul tehnologiei informatice a realizat exporturi de circa 59 miliarde dolari[119].

Turismul este la rândul lui un sector cu mare potenţial, care, deşi în creştere mai are încă multiple rezerve nevalorificate.

[119] http://in.reuters.com/article/2011/02/02/idINIndia-54597320110202

Principalele obstacole în dezvoltarea economică a Indiei sunt legate de conservatorism şi de existenţa unor extremisme etnice şi religioase cu adânci rădăcini istorice.

Din a doua jumătate a anilor 90, şi mai ales după anul 2000, India cunoaşte o dezvoltare economică tot mai rapidă, devenind potenţial „o a doua Chină" din punct de vedere al evoluţiei economice. Poate că unul din cele mai semnificative exemple în acest sens este faptul că vestita Silicon Valley s-a mutat în mare măsură din California în India.

Mexic

Numele oficial: Statele Unite Mexicane;
Suprafaţa: 1.964.375 km pătraţi (locul 14 în lume);
Populaţie: 113.910.608 locuitori în 2011 (locul 11 în lume);
Produs Intern Brut (GDP): 1154 trilioane în 2011 (loc 14 în lume);
GDP pe locuitor: 14609 dolari în 2011 (locul 62 în lume).

Din punct de vedere istoric Mexicul şi-a declarat independenţa în anul 1821, iar din 1824 devine republică federativă. După 1929 Mexicul este condus până în anul 2000 de un singur partid, Partidul revoluţionar instituţional.

Cu un Produs Intern Brut de 1154 trilioane dolari în anul 2011 Mexicul se clasa pe locul patru între principalele ţări în dezvoltare. Această ţară deţine resurse foarte bogate de petrol şi de metale preţioase (ocupând locul întâi în lume la rezervele de argint). Populaţia Mexicului este de 113 milioane locuitori şi este cea mai mare ţară vorbitoare de limbă spaniolă din lume.

Principalele ramuri industriale ale economiei Mexicului sunt: siderurgia, construcţia de maşini, petrochimia, industria chimică, industria pielăriei şi încălţămintei.

În domeniul agriculturii se remarcă culturile de porumb, fasole, orez, dar şi cele de cafea, cacao, trestie de zahăr, fruncte tropicale. Producţia animalieră este reprezentată de creşterea de catâri şi cabaline, bovine şi porcine. Pescuitul reprezintă, de asemenea, o activitate importantă.

Datorită resurselor naturale, dar şi apropierii de SUA care generează un flux masiv de turişti, Mexicul dispune de un sector turistic important şi în dezvoltare.

Dezvoltarea economică a Mexicului a fost influenţată în mod semnificativ de trei factori:

- Existenţa unor resurse naturale însemnate;
- Piaţa internă uriaşă;
- vecinătatea cu SUA care reprezintă principalul său partener comercial (respectiv 90 % din exporturi şi 75 % din importuri sederulează cu SUA).

Un moment important în dezvoltarea contemporană a mexicului a fost reprezentat de semnarea Acordului de Comerţ Liber Nord American (NAFTA) în 1992, acord care a intrat în vigoare în 1994. Prin acest act Mexicul s-a alăturat SUA şi Canadei, contribuind la crearea unei uriaşe pieţe nord-americane de dimensiuni continentale. După semnarea acordului exporturile Mexicului pe această piaţă s-au dublat.

Una dintre principalele probleme ale Mexicului este dată de ponderea foarte ridicată a populaţiei sărace (peste 44 %). Mexicul este pe locul doi în lume ca nivel al disparităţii economice (decalaje între cei mai bogaţi şi cei mai săraci cetăţeni), fiind devansat doar de Chile. Cu toate acestea potenţialul economic al ţării este foarte ridicat şi se consideră că ar putea fi a cincea mare economie a lumii până în 2020.

Indonezia

Numele oficial: Republica Indonezia;
Suprafaţa: 1.922.570 km pătraţi (locul 15 în lume);
Populaţie: 237.424.363 locuitori în 2011 (locul 4 în lume);
Produsul Intern Brut (GDP): 845,68 miliarde dolari în 2011 (loc 16 în lume);
GDP pe locuitor: 3508 dolari în 2001 (locul 107 în lume).

Deşi pe teritoriul actual al Indoneziei au existat diverse formaţiuni statale (principate) încă din primele secole d.Hr., proclamarea independenţei ţării are loc abia în anul 1945. Între 1968 şi 1998, în condiţii de stabilitate internă, Indonezia a cunoscut o dezvoltare importantă. Perioada ulterioară a fost marcată însă de anumite tulburări sociale, marcate de trecerea spre o societate mai puţin controlată de stat şi mai democratică.

Indonezia este cea mai mare economie din Asia de Sud-Est şi este caracterizată de o economie în care se întâlnesc atât elemente specifice pieţei, cât şi sectorului de stat.

Indonezia dispune de numeroase resurse naturale, între care petrol (Indonezia fiind o ţară membră OPEC) şi gaze naturale, cărbune, cupru, staniu şi nichel.

În agricultură sunt dezvoltate în special ramurile legate de cultura orezului, cafelei, arborilor de cocos, arbori de cauciuc, cacao, ceai. Pescuitul deţine, de asemenea un rol important, creşterea animalelor fiind mai puţin dezvoltată.

Industria Indoneziei s-a dezvoltat semnificativ pe baza investiţiilor străine în domenii precum metalurgia, lichefierea gazelor naturale, electronica, chimia. Un alt sector dezvoltat este cel al transporturilor maritime.

Dată fiind poziţia geografică, turismul generează venituri importante, în 2011 acestea fiind de peste 8 miliarde dolari.

Argentina

Numele oficial: Republica Argentina;
Suprafaţa: 2.780.092 km pătraţi (locul 8 în lume);
Populaţie: 40.117.096 locuitori în 2010 (locul 31 în lume);
Produsul Intern Brut (GDP): 447,64 miliarde dolari în 2011 (loc 27 în lume);
GDP pe locuitor: 10640 dolari în 2011 (locul 62 în lume).

Din punct de vedere istoric, Argentina îşi proclamă independenţa în 1816 sub numele de „Provinciile unite de la Rio de la Plata" şi consacră acest lucru sub numele de Argentina prin adoptarea unei constituţii în 1826.

Argentina cunoaşte o serie de reforme economice şi sociale importante după cel de-al doilea război mondial, dar după 1955 se confruntă cu o accentuată intervenţie a armatei în conducerea ţării. Perioadele de conducere civilă alternează cu cele de dictatură militară până în 1983, când se revine la un regim constituţional şi democratic. În pofida iniţierii după 1983 a unor reforme economice caracterizate de măsuri de liberalizare şi privatizare, economia Argentinei, a doua ca mărime din America de Sud, nu a reuşit să depăşească un anumit imobilism şi să se stabilizeze, fapt ce a creat mari tulburări sociale în anul 2001. Ulterior ca urmare a unor reforme şi programe de privatizare economia Argentinei s-a stabilizat şi datoriile externe au fost reduse substanţial.

Din punct de vedere economic, Argentina este un mare producător şi exportator mondial de produse agricole (care reprezintă peste 50 % din exporturi): carne, grâu, soia şi vinuri. Sectorul agricol, foarte diversificat, include atât creşterea animalelor (mai ales bovine şi ovine), cât şi cultura a numeroase produse vegetale, între care: cereale, plante tropicale, citrice, viţa de vie.

Industria Argentinei are ca ramuri principale: chimia şi petrochimia, industria mijloacelor de transport, industria alimentară, industria celulozei şi hîrtiei.

Dat fiind potenţialul turistic al ţării, acest sector aduce anual venituri de peste 5 miliarde dolari. În 2011 Argentina a fost ţara din America de Sud cu cel mai mare număr de turişti.

5.5. Perspective ale ţărilor în dezvoltare la începutul secolului XXI

Perioada ultimelor trei decenii ale secolului XX a marcat, fără îndoială o serie de succese în lupta dusă pe plan mondial împotriva subdezvoltării.

Astfel, cu doar 50 de ani în urmă, mai mult de jumătate din populaţia globului trăia pe baza unui venit mai mic de 1 dolar SUA pe zi. În 1990 circa 43 % din populaţia ţărilor în dezvoltare avea venituri sun 1,25 dolari pe zi pentru ca în 2008 acest procent să scadă la 22 % (echivalentul a 1,29 miliarde persoane). În perioada 1950 – 2010 speranţa de viaţă a crescut cu 20 de ani, adică la fel de mult cu cât a crescut în întreaga perioadă de la apariţia societăţii omeneşti până în anul 1950. Gradul de alfabetizare a populaţiei globului a ajuns în anul 2008 la 83 %.

Tot în lista de succese trebuie adăugat şi faptul că numai în perioada anilor '90 circa 1 miliard de locuitori ai planetei au ajuns să dispună de acces la apă potabilă. În aceeaşi perioadă de timp numărul de copii care mor înaintea vârstei de 5 ani s-a redus cu o treime iar poliomelita era la nivelul anului 2002 pe punctul de a fi eradicată[120].

În pofida acestor rezultate spectaculoase, problemele subdezvoltării sunt încă numeroase, cu excepţia notabilă a Chinei care a reuşit să reducă la jumătate nivelul sărăciei numai în anii '90.

Conform analizelor efectuate de experţi internaţionali[121], lupta împotriva subdezvoltării se confruntă, în mod special, la începutul secolului XXI cu două probleme:

- prima problemă se referă la lupta împotriva sărăciei. Pentru a se reduce la jumătate numărul oamenilor care trăiesc pe baza unor venituri de circa 1 dolar SUA pe zi este necesar ca veniturilor pe locuitor în ţările în dezvoltare să crească cu un ritm mediu anual de 3,7 % .

[120] United Nations Development Program, Annual Report 2003 – A World of Development Experience, New York, June 2003.

[121] Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.

- o a doua problemă este legată de mortalitatea infantilă. Deşi 85 de ţări sunt în curs de a realiza obiectivul de reducere cu două treimi a nivelului din 1990 a mortalităţii infantile sub 5 ani, aceste ţări reprezintă doar circa 25 % din populaţia globului. În acelaşi timp, alte 81 de ţări care reprezintă mai mult de 60 % din populaţia globului nu vor putea atinge acest obiectiv până în anul 2015.

5.5.1. Dificultăţi actuale în depăşirea subdezvoltării

Dificultătile pe care le întâmpină o ţară în eforturile sale de a depăşi stadiul de ţăra în dezvoltare sunt numeroase iar reuşita necesită mult mai mult decât simpla schimbare a politicilor economice. Unele din ţările afectate de flagelul subdezvoltării sunt confruntate cu probleme structurale, aflate dincolo de posibilităţile lor de control.

Astfel de probleme se referă adesea la sistemul comerţului internaţional în care ţările dezvoltate blochează adesea exporturile de produse agricole provenind din ţările în dezvoltare sau acordă subvenţii foarte generoase propriilor producători (cum este cazul ţărilor membre ale Uniunii Europene), astfel încât se produc efecte puternice de distorsionare a preţurilor mondiale la produsele astfel subvenţionate, precum şi efecte de deturnare de comerţ.[122]

Ţările în dezvoltare sunt confruntate şi cu bariere în calea exporturilor de produse textile sau confecţii, produse alimentare prelucrate, băuturi sau alte produse cu care ar putea fi totuşi competitive.

În plus faţă de aceste constrângeri şi dificultăţi externe, multe guverne actuale din ţări în dezvoltare sunt confruntate şi cu niveluri adesea insurmontabile ale datoriei externe istorice, uneori aceste datorii fiind contractate cu peste două sau trei decenii în urmă.

Factorii naturali şi poziţia geografică pot influenţa, la rândul lor, în mod negativ şansele de dezvoltare ale unor state.

Multe ţări în dezvoltare, în special din cele mai puţin dezvoltatate, sunt pur şi simplu, prea mici ca dimensiuni sau prea izolate din punct de vedere al căilor de acces pentru a prezenta atractivitate pentru investitorii străini care ar putea facilita dezvoltarea lor.

[122] Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty, Oxford University Press, 2003

Un exemplu în acest sens este Mali care are 11 milioane de locuitori şi un venit anual pe locuitor de 240 dolari. Mali nu reuşeşte să atragă investitori străini deoarece are un GDP de 2,6 miliarde dolari pe an şi este comparabil din punct de vedere economic cu un mic oraş dintr-o ţară dezvoltată care are 85.000 de locuitori dar un venit mediu anual pe locuitor de 30.000 dolari. Datorită costurilor ridicate de transport, cu o piaţă internă solvabilă foarte redusă, Mali este practic ocolită de fenomenul globalizării şi participă depar într-o măsură redusă la circuitul economic mondial.

5.5.2. Iniţiativa Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului

La întâlnirea la vârf Organizaţiei Naţiunilor Unite din anul 2002 (Millenium Summit), conducătorii statelor lumii au semnat un document de o deosebită importanţă numit „Iniţiativa Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului" (Millenium Development Goals – MDG).

Acest document politic îşi propune să traducă în viaţă o serie de priorităţi globale, astfel încât lumea să fie mai stabilă şi mai bună pentru toţi locuitorii planetei. Iniţiativa Mileniului constă în stabilirea unor ţinte clare de dezvoltare în opt domenii, urmând ca apoi fiecare stat să hotărască care sunt paşii pe care doreşte să îi întreprindă pentru a atinge ţintele respective.

Aceşti paşi pot include politici economice, schimbarea priorităţilor bugetare, restructurarea instituţiilor sau intensificarea relaţiilor cu economia globală.

Cele 8 Obiective de Dezvoltare ale Mileniului

1. Eradicarea sărăciei extreme şi a foametei;
2. Asigurarea educaţiei primare pentru toţi locuitorii planetei ;
3. Promovarea egalitatii între sexe şi creşterea participării femeilor în societate;
4. Reducerea mortalităţii infantile;
5. Îmbunătăţirea stării de sănătate a mamelor ;
6. Combaterea SIDA, a malariei şi a altor boli ;
7. Asigurarea durabilităţii protecţiei mediului ;
8. Dezvoltarea unui parteneriat global pentru dezvoltare.

CAPITOLUL 6

Structuri de integrarea economică interstatală ca actori globali

6.1. Principalele tipuri de integrare economică interstatală

Procesele de cooperare şi integrare economică interstatală au dobândit forme concrete de manifestare pe scară largă, în special după cel de-al doilea război mondial. Chiar şi din punct de vedere conceptual, termenul de „integrare economică" apare în literatura de specialitate după anii 1940[123]. O dezvoltare a teoriei integrării economice este realizată în anii 60 de cunoscutul economist Bela Balassa[124]. În esenţă, Bela Balassa considera că odată cu constituirea pieţelor supranaţionale, caracterizate de libera circulaţie a factorilor economici peste graniţele naţionale apare în mod natural o nevoie de adâncire a integrării, nu numai din punct de vedere economic (prin intermediul uniunii monetare), dar şi din punct de vedere politic, astfel încât uniunile economice să conducă în timp la uniuni politice.

Aceste procese au îmbrăcat forme diverse, de la acorduri comerciale mai mult sau mai puţin formalizate prin mecanisme şi instituţii, până la forme de reunire a unor elementele specifice statelor naţionale (politici, instituţii, mecanisme) în elemente noi, cu caracter supranaţional sau transnaţional.

O definiţie simplă a integrării economice este aceea a eliminării frontierelor economice dintre două sau mai multe economii. Integrarea economică se poate referi atât la integrarea pieţei, cât şi, în formele sale mai avansate la integrarea politicilor economice[125].

Legat de definiţia de mai sus, prin frontieră economică, în sensul cel mai larg, se înţelege orice demarcaţie peste care mobilitatea efectivă sau potenţială a bunurilor, serviciilor şi factorilor de producţie, precum şi a fluxurilor de comunicaţii este relativ scăzută.

---

[123] Dumitru Miron (coordonator), Economia Uniunii Europene, Editura Luceafărul, Bucureşti, 2002.
[124] Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Greenwood Press Reprint 1982. Lucrare publicată iniţial în 1961 la R.D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, USA.
[125] Jacques Pelkmans, Integrare Europeană – Metode şi Analiză Economică, Ediţia a doua, Institutul European din România, Bucureşti, 2003.

Din punct de vedere al teoriei integrării se disting şase forme de integrare economică interstatală, care, de la simplu la complex, sunt următoarele :

- **zona comercială preferenţială (Preferential Trade Area)** prin care două sau mai multe state facilitează în mod simetric sau asimetric accesul unor produse pe pieţele la care se face referire în acordurile comerciale semnate de părţi.
- **zona de comerţ liber (Free Trade Area)** prin care două sau mai multe state elimină barierele comerciale dintre ele, dar păstrează propriile bariere (tarife vamale) în relaţiile cu terţii ;
- **uniunea vamală (Customs Union)** care presupune în plus faţă de zona de comerţ liber adoptarea unui tarif vamal comun faţă de terţi ;
- **piaţa comună (Common Market)** care presupune cele 4 libertăţi : libera circulaţie a bunurilor, serviciilor, capitalurilor şi persoanelor între ţările membre care prevăd totodată bariere comune în relaţiile cu terţii ;
- **uniunea economică (Economic Union)** care prevede în plus faţă de piaţa comună şi armonizarea sau chiar unificarea politicilor economice ale statelor membre;
- **integrarea economică deplină (Complete Economic Integration)** reprezintă stadiul final al integrării economice care presupune pe lângă integrarea economică şi monetară şi armonizarea politicilor fiscale. Acest stadiu nu a fost încă atins de nici una din formele concrete de integrare economică interstatală cuoscute.

Exemple concrete de cooperare şi integrare economică interstatală, concretizate prin forme mai puţin complexe de manifestare, limitate cu precădere la domeniul relaţiilor comerciale se regăsesc, de exemplu, în :

- **America de Nord** : Acordul de Comerţ Liber Nord-American (North American Free Trade Agreement – NAFTA) format cu participarea SUA, Canada şi Mexic;
- **America de Sud** : Piaţa Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR) formată din Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay, Chile şi Bolivia; Asociaţia Latino-Americană de Integrare (Latin American Integration Association – ALADI) formată din Argentina, Bolivia, Brazilia, Chile, Columbia, Ecuador, Mexic, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela, Republica Dominicană;
- **Africa** : Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest (Economic Community of West African States – ECOWAS) formată din Benin, Burkina-Faso, Coata de Fildeş, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Guineea, Liberia, Sierra Leone, Capul Verde, Gambia, Ghana, Guineea-Bissau, Nigeria, Togo.

- **Asia de Sud-Est** : Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est (Association of South-East Asian Nations – ASEAN) formată din : Indonezia, Malaysia, Singapore, Filipine, Thailanda, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar şi Cambodgia. ASEAN are un caracter mai complex şi nu se limitează doar la promovarea comerţului liber.

În cazul uniunii economice, fiind vorba de măsuri care conduc la o "contopire" mai mult sau mai puţin pronunţată a unor elemente conponente (politici, instituţii, mecanisme) ale unor economii naţionale **este necesară, de regulă, satisfacerea prealabilă a cel puţin două condiţii sau premize**, şi anume:

- un nivel de dezvoltare economică similar între participanţi;
- existenţa unei voinţe politice bazată pe un larg sprijin popular în statele participante la procesul de integare.

În cazul în care nu sunt satisfăcute ambele condiţii, funcţionarea sistemului economic rezultat în urma integrării poate prezenta anumite tensiuni, eficienţa fiind suboptimă iar efectele repartizate neuniform între participanţi. O astfel de situaţie a caracterizat cele două extinderi ale Uniunii Europene din 2004 şi 2007.

O formă specifică de cooperare economică interstatală cu unele componente de integrare economică a fost reprezentată în perioada 1949 - 1989 de Consiliul de Ajutor Economic Reciproc (CAER) care era definit ca o organizaţie internaţională de colaborare economică între statele socialiste. Această organizaţie a dispărut practic la sfârşitul anului 1989 odată cu sistemul socialist care o generase.

6.2. Uniunea Europeană

6.2.1. Formarea Uniunii Europeane în contextul proceselor de cooperare şi integrare economică interstatală postbelice

Forma cea mai avansată şi cuprinzătoare de uniune economică interstatală (în fapt, o uniune economică şi monetară) din economia mondială contemporană este reprezentată de Uniunea Europeană.

Constituirea Uniunii Europene în forma sa contemporană este rezultatul unui proces istoric îndelungat şi sinuos, aflat la începutul secolului XXI în plină extindere şi adâncire, dar şi confruntat cu provocările globalizării. Procesul de integrare economică europeană a cunoscut în timp mai multe forme cu denumiri diferite dar pentru simplificarea expunerii, în cele ce urmează se va folosi termenul de Uniunea Europeană şi pentru formele precursoare ale acesteia (utilizate anterior anului 1992).

Ideea constituirii unei comunităţi europene a apărut public în perioada interbelică. Astfel, după primul război mondial, în 1923, s-a constituit o "Mişcare pan-europeană„ care susţinea unirea tuturor statelor democratice ale continentului într-o grupare economică şi politică internaţională.

Prezentarea primei iniţiative oficiale în direcţia constituirii unei uniuni europene a avut loc în 1929, când omul politic francez Aristide Briand, unul dintre fondatorii Societăţii Naţiunilor, a prezentat ideea realizării unor legături federale la nivel european bazate pe apropierea franco-germană.

Este interesant de remarcat că după cel de-al doilea război mondial realizarea efectivă a unei uniuni economice europene a avut la bază un nucleu franco-german care continuă, în bună măsură să reprezinte motorul consolidării şi dezvoltării acestui proces.

După terminarea celui de-al război mondial premierul britanic Winston Churchill a reluat în 1946 ideea unei uniuni europene vorbind despre posibilitatea formării unei familii europene în contextul constituirii Statelor Unite ale Europei. Tot despre „Statele Unite ale Europei" vorbeşte în martie 1947 şi Rezoluţia Flubright a Congresului SUA atunci când recomandă crearea unei asemenea entităţi în cadrul Naţiunilor Unite.

La rândul său, preşedintele Franţei imediat postbelice, Charles de Gaulle, vorbea despre o Europă care să se întindă de la Oceanul Atlantic la Munţii Urali. Decenii mai târziu, la începutul secolului XXI, extinderea maximă a Uniunii Europene este văzută exact în aceşti termeni ai limitelor geografice ale continentului.

Este interesant de menţionat că toate aceste declaraţii postbelice, deşi se refereau la ipoteza creării unei Europe (Occidentale) Unite, nu includeau neapărat şi ideea de integrare economică.

Eşecul conferinţei de la Moscova din aprilie 1947 privind statutul Germaniei a declanşat „Războiul rece" sau confruntarea Est – Vest. Începerea războiului rece a făcut ca dezbaterea asupra acestor viziuni economice şi politice să se precipite spre o materializare pragmatică şi multe din statele Europei Occidentale să se decidă în favoarea unei cooperări avansate având ca finalitate realizarea unei uniuni economice.

În mai 1946 a avut loc la Haga o conferinţă organizată de Comitetul de Coordonare pentru Unitatea Europeană care a propus constituirea Consiliului

Europei, organism înfiinţat la 5 mai 1949. Conferinţa de la Haga a marcat un moment important pentru lansarea procesului de integrare europeană şi a fost dominată de confruntarea dintre **federalişti** şi **interguvernamentalişti** care se aflau în dispută asupra oportunităţii cedării unor prerogative ale suveranităţii naţionale.

Cu prilejul acestei conferinţe s-a adoptat o declaraţie care cerea unificarea politică şi economică a statelor europene, precum şi transferul unor componente ale suveranităţii naţionale către instituţii europene.

Susţinătorii postbelici ai cooperării şi integrării vest-europene care s-au confruntat şi la această conferinţă au fost împărţiţi în trei categorii, în funcţie de natura soluţiei propuse:

- federaliştii;
- funcţionaliştii;
- naţionaliştii.

Federaliştii au susţinut ideea unificării politice rapide a Europei Occidentale.

Funcţionaliştii aveau o abordare axată pe soluţii tehnice, pragmatice. Aceştia susţineau ideea unei Europe de vest unite sub forma unei federaţii de state între care se desfăşurau intense forme de cooperare economică.

Naţionaliştii, deşi erau de acord cu realizarea unei forme de apropiere între statele vest-europene, se opuneau ideii de unificare politică. Reprezentanţii abordării naţionaliste proveneau, mai ales, din ţările care nu fuseseră ocupate de Germania sau din cele care rămăseseră neutre în cel de-al doilea război mondial (Marea Britanie, ţările scandinave, Elveţia).

Dat fiind faptul că abordarea funcţionalistă era cea mai apropiată de o realitate posibilă şi nu atingea subiecte politice delicate, aceasta a fost şi cea care a generat o primă soluţie practică: **uniunea vamală Benelux** constituită în 1948 de Belgia, Olanda şi Luxemburg.

Realizarea Benelux a impulsionat, mai ales în Franţa, ideea construcţiei vest-europene, atât din motive practice imediate (legate de cotele de piaţă), dar şi din motive politice şi economice pe termen lung.

La rândul său, programul de reconstrucţie vest-europeană lansat de SUA în 1948 a grăbit şi el demararea integrării vest-europene. Acest program, cunoscut sub

numele de European Recovery Program sau Planul Marshall[126] a acordat țărilor vest-europene o asistență financiară până în 1953 de circa 15,7 miliarde dolari.

Derularea efectivă a Planului Marshall s-a realizat prin intermediul Organizației de Cooperare Economică Europeană înființată în aprilie 1948. Această organizație avea un caracter interguvernamental și avea atribuții în distribuirea ajutorului american, coordonarea și facilitarea reconstrucției, precum și aplicarea reducerilor de taxe vamale și a restricțiilor cantitative.

Sub coordonarea Organizației de Cooperare Economică Europeană s-a lansat un grup de studiu privind realizarea unei uniuni vamale și s-a înființat în 1950 o agenție specializată – European Payment Union – care avea rolul de a facilita sistemul multilateral de plăți legate de comerț în condițiile lipsei de lichidități internaționale.

În 1950, în condițiile manifestării unor probleme economice în ramurile strategice (cum era industria siderurgică) ale Europei Occidentale, ministrul francez de externe Robert Schuman a fost împuternicit de Marea Britanie și SUA să elaboreze o propunere de integrare a Germaniei de vest în sfera cooperării vest-europene.

Concepția propusă de Robert Schuman, concepție care a stat la baza demarării acestui proces istoric a fost aceea că nu se putea realiza o Europă (occidentală) unită dintr-o dată, într-o singură etapă, ci era necesară o succesiune planificată și coerentă de etape care urmau să pornească de la simplu la complex.

În cadrul acestei abordări s-a considerat că trebuia stabilită mai întâi o solidaritate reală și efectivă între Franța și Germania (occidentală), solidaritate care să elimine definitiv opoziția istorică dintre aceste două țări. Prin fuziunea intereselor lor economice urma să se obțină baza unei comunități (vest)-europene la care să adere toate statele democratice ale continentului.

Fiecare dintre cele două țări implicate avea un interes în susținerea acestei idei. Franța vedea în ea posibilitatea de a deține un rol preeminent în noua Europă postbelică și de a recupera măcar o parte din poziția pe care o deținuse în secolul anterior. La rândul său, Germania de Vest vedea în această abordare singura cale rezonabilă și decentă de a ieși din postura dificilă și delicată în care se plasase prin declanșarea și, mai ales, prin modul de desfășurare al celui de-al doilea război mondial (după ce tot ea declanșase și primul război mondial).

[126] Numit astfel după George Marshall, secretarul de stat al SUA din acea perioadă, care a lansat programul menționat în cadrul unui discurs ținut la 5 iunie 1947 la Harvard.

6.2.2. Premize ale succesului integrării economice interstatale vest-europene

La peste 50 de ani de la apariția primelor forme sale instituționale, Uniunea Europeană de astăzi este, dincolo de problemele cu care se confruntă în prezent, cel mai mare succes în domeniul realizării unei uniuni economice din economia mondială.

Premizele acestui succes sunt multiple, ele pot fi însă clasificate după originea lor în :

- **premize interne** care își au originea în trăsăturile și caracteristicile țărilor participante ;
- **premize externe** datorate unor fenomene sau procese situate dincolo de granițele țărilor participante[127].

Din prima categorie de premize fac parte o serie de aspecte ce țin de istoria, resursele și factorii politici din țările participante. Printre acestea se numără:

- identitatea de cultură și civilizație ce caracterizează țările din Europa de Vest, fapt ce a facilitat considerabil apropierea tot mai strânsă, pe multiple planuri(economic, politic, militar, etc.) dintre acestea;
- posibilitatea creării în timp a unei mari piețe unice caracterizată de cele patru libertăți de circulație (libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor) datorită nivelului similar de dezvoltare al țărilor participante. Lipsa unui nivel similar de dezvoltare ar fi putut conduce la fenomene sociale de tipul migrațiilor cu motivație economică sau al dezechilibrelor în schimburile economice reciproce;
- existența unei voințe politice puternice în sprijinul integrării, voință manifestată în special în cazurile Franței și Germaniei prin acțiunile unor mari personalități politice - Charles de Gaulles, președintele Franței postbelice și Konrad Adenauer, primul cancelar al Germaniei occidentale;
- existența unor resurse materiale, financiare și umane în țările vest-europene care a permis îndeplinirea obligațiilor decurgând din procesul de integrare. Simpla voință politică nu ar fi fost de ajuns dacă nu ar fi existat și resursele necesare transpunerii ei în practică;

[127] Sterian Dumitrescu, Ana Bal, Economie Mondială, ediția a II – a , revăzută și adăugită, Editura Economică, București, 2002.

- Susţinerea acordată procesului de integrare şi de ţările mici din Europa de Vest, ţări care au jucat un rol important în constituirea Uniunii Europene. Încă de la început trei din cele şase state iniţiatoare au fost ţări mici (Belgia, Olanda, Luxembourg). Este interesant de remarcat că peste timp, în decembrie 2003 în condiţiile în care nu s-a putut ajunge încă la un acord privind Constituţia europeană, o ipoteză de lucru este aceea a unei „Europe cu mai multe viteze" în care ţările cele mai „integrate", care să recunoască inclusiv o constituţie unică , să fie din nou cele şase ţări iniţiale.

Pe lângă premizele interne, specifice ţărilor din Europa Occidentală, cauze care au fost menţionate mai sus, au existat şi cel puţin trei **premize externe** care au favorizat integrarea vest-europeană.

Aceste premize externe au fost:

- Începerea războiului rece care a stimulat unirea ţărilor vest-europene în faţa pericolului sovietic. Slăbite de distrugerile provocate de război, nici una din ţările vest-europene nu era capabilă la începutul anilor '50 să facă faţă singură ameninţării reprezentate de Uniunea Sovietică. Unirea forţelor ţărilor vest-europene era necesară şi pentru câştigarea competiţiei care se declanşase la nivel mondial între cele două sisteme – sistemul capitalist şi cel socialist;
- Lansarea de către SUA în 1948 a Planului Marshall de sprijinire a reconstrucţiei postbelice care punea condiţia unei cooperări extensive între ţările vest-europene;
- Concurenţa economică tot mai puternică din partea societăţilor trannaţionale din SUA care nu putea fi contracarată eficient decât prin realizarea unei entităţi economice comparabile (cel puţin ca suprafaţă şi populaţie cu SUA). Această entitate avea să fie Uniunea Europeană.

Pentru a înţelege mai bine acest fapt, un exemplu contemporan este ilustrativ. Nici o companie aeronautică individuală din Europa occidentală nu poate concura, nici după aproape 50 de ani de la încheierea celui de-al doilea război mondial, cu uriaşa companie americană Boeing. În schimb, o firmă multinaţională realizată în cadrul unui parteneriat vest-european, Airbus Industries, poate face faţă cu succes colosului american.

6.2.3. Evoluţia extinderii Uniunii Europene prin aderarea de noi membri : 1957 - 2007

De-a lungul unei jumătăţi de veac (1957 – 2007), evoluţia extinderii Uniunii Europene a cunoscut numeroase momente de referinţă.

Prezentate în ordine cronologică, aceste momente sunt :

- 1957: cei 6 membrii fondatori semnează Tratatul de la Roma: Franţa, Germania, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg;
- 1973: devin membrii ai comunităţii europene Danemarca, Marea Britanie şi Irlanda;
- 1981: celor 9 ţări li se adaugă Grecia;
- 1986: celor 10 se adaugă Spania şi Portugalia;
- 1990: o extindere indirectă a Uniunii Europene a avut loc prin re-integrarea în Germania a landurilor din fosta Germanie de Est;
- 1995: se adaugă Finlanda, Austria, Suedia şi Uniunea Europeană devine Europa celor 15;
- 2004: marea extindere cu 10 state, respectiv Cipru, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovenia, Slovacia, Ungaria;
- 2007: se adaugă România şi Bulgaria.

În 2004 Uniunea Europeană a cunoscut cea mai cuprinzătoare extindere din istoria sa prin adăugarea a 10 noi membri. În acest fel numărul total de membrii a ajuns la 25. Noile ţări membre provin din zone geografice diverse care se întind de la Marea Baltică la Marea Mediterană.

După 2004, o nouă extindere, anunţată şi confirmată la Consiliul European din decembrie 2003, a avut loc în anul 2007 şi a inclus în familia Uniunii Europene două ţări din Europa de Sud-Est : România şi Bulgaria.

Procesul de extindere a Uniunii Europene nu s-a încheiat însă în anul 2007. Astfel, la 1 iulie 2013 Croaţia va deveni statul membru cu numărul 28.

În 2012 un număr de 5 state erau candidate: Fosta republică iugoslavă a Macedoniei, Islanda, Muntenegru, Serbia, Turcia. Totodată, 3 state erau potențial candidate: Albania, Bosnia și Herțegovina și Kosovo.

Extinderea Uniunii Europene către centrul și estul Europei, prin includerea celor 10 țări asociate din această zonă, a fost condiționată de satisfacerea așa-numitelor **"criterii de la Copenhaga"**. Consiliul European întrunit la Copenhaga în 1993 a stabilit acceptul țărilor membre de a permite aderarea țărilor asociate din Europa Centrală și de Est atunci când acestea vor fi capabile să-și asume obligațiile de membru prin îndeplinirea condițiilor sau criteriilor politice și economice.

Criterii precizate de Consiliul European sunt:
a) stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, autoritatea legii, drepturile omului, respectul și protecția minorităților;
b) existența unei economii funcționale de piață capabile să facă față presiunilor concurenței și pieței din U.E.;
c) abilitatea de a-și asuma obligațiile de membru, incluzând aderarea la țelurile uniunii politice, economice și monetare.

După cum se remarcă, primul criteriu este de ordin politic, iar celelalte două sunt de ordin economic și de adoptare a acquisului comunitar.

Ideea de condiționalitate în privința extinderii către Europa Centrală și de Est a fost subliniată și la Consiliulul European de la Madrid, din decembrie 1995, unde s-a arătat că extinderea reprezintă o necesitate politică și istorică pentru Europa, dar țările candidate trebuie să asigure condiții adecvate pentru integrare prin:
- ajustarea structurilor administrative;
- transpunerea legislației comunitare în cea națională (adoptarea acquisului comunitar);
- implementarea eficientă a acquisului comunitar de către structuri administrative și juridice adecvate.

6.2.4. Politici comune ale Uniunii Europene și implicațiile lor asupra economiei mondiale

Realizarea obiectivelor Comunității Economice Europene și apoi a Pieței Interne Unice au făcut ca alături de piața comună să apară și necesitatea unor politici comune. Dintre acestea, trei politici comune constituie axul central al pieței comune, respectiv politica agricolă, politica comercială și politica în domeniul concurenței.

6.2.4.1. Politica Agricolă Comună

Politica Agricolă Comună (PAC) a fost definita prin Tratatul de la Roma (din 1957), și este cea mai veche dintre politicile comunitare, fiind lansată efectiv în 1961. Politica agricolă comună a avut o contribuție importantă la procesul de integrare economică vest-europeană, fiind un veritabil „poligon de încercare". Piața comună între țările membre s-a constituit pentru prima data în domeniul agricol.

Totodată, PAC a fost principalul beneficiar al politicii comerciale comunitare. Desființarea taxelor vamale între statele membre ale CEE a condus la libera circulație a produselor agricole. De asemenea, practicarea tarifului vamal comun extern a asigurat o protecție semnificativă pentru fermierii comunitari.

PAC a beneficiat în mod considerabil de existența bugetului comunitar, dat fiind faptul că peste 50 % din cheltuielile acestuia au fost dirijate către sprijinirea dezvoltării producției și comercializării produselor agricole.

Ca urmare a efectelor decurgând din aplicarea sa, politica agricolă comună a cunoscut și anumite critici, atât din partea unor parteneri comerciali, cât și din partea unor membri.

Dintre partenerii comerciali, în special SUA au criticat această politică agricolă deoarece SUA sunt un mare producător agricol mondial și nu poate accepta concurența „neloială" a produselor agricole comunitare care beneficiază de mecanisme de subvenționare.

Dintre membrii Uniunii Europene, criticile au venit atât din din partea unor state membre (cum ar fi Germania sau Marea Britanie) care doreau reducerea contribuțiilor bugetare pentru agricultură, cît și din partea unor fermieri care nu sunt de acord cu măsurile de raționalizare a producției ce se traduc prin impunerea reducerii suprafețelor cultivate.

Politica agricolă comună se bazează pe 3 principii:

- Unicitatea pieței – care înseamnă că la nivel comunitar se constituie o singură piață agricolă în cadrul căreia produsele circulă liber, iar prețurile sunt unice (din anul 1968);

- Preferința comunitară – care consta în favorizarea (prin diferite mecanisme – tariful vamal comun, impunerea de taxe de import, subvenționarea exporturilor) produselor agricole comunitare față de cele importate din terțe țări;

- **Solidaritatea financiară** care presupune că fiecare stat membru contribuie la bugetul comunitar, şi implicit la bugetul agricol reprezentat de Fondului European de Orientare şi Garanţii Agricole (FEOGA).
Din punct de vedere financiar administrarea PAC se realizează prin intermediul FEOGA.

După cum arată şi numele său, FEOGA cuprinde două capitole:

- **Capitolul de orientare** care are ca obiectiv ameliorarea structurilor agricole şi modernizarea lor, dezvoltarea infrastructurii şi a condiţiilor de comercializare. Acest capitol se referă la obiectivele de viitor ale agriculturii comunitare;

- **Capitolul de garanţii** care are cea mai mare pondere (peste 90 % din total), în acest caz obiectivul urmărit fiind, iniţial, susţinerea preţurilor, şi ulterior, garantarea veniturilor agricole.

Perspective ale Politicii Agricole Comune

Datorită acumulării unor tensiuni interne şi externe, PAC a fost supusă unor reforme în 1984 şi 1992, urmate de alte reforme în perioada 1999 – 2002. Un rol important în adoptarea acestor reforme l-au jucat efectele negocierilor din cadrul GATT şi OMC, dar şi efectele globalizării.

Principala problemă cu care se confruntă PAC este realizarea unui echilibru între cerere şi ofertă pe piaţa comunitară de produse agricole. Această piaţă se confruntă cu o criză cronică de supraproducţie. Oferta de produse agricole a depăşit cu mult cererea din cadrul Uniunii Europene iar reducerea stocurilor prin export este dificilă şi limitată datorită concurenţei acerbe existente pe piaţa mondială.

Ca urmare a aspectelor menţionate au fost iniţiate măsuri de reformare precum:
- **Eliminarea prelevărilor** (taxelor) la importul de produse agricole şi înlocuirea lor cu taxe vamale fixe, care urmează a fi reduse progresiv;
- **Reducerea subvenţiilor la export şi a susţinerii preţurilor agricole** în favoarea unor mecanisme de piaţă liberă;
- Trecerea la utilizarea unor **mecanisme de ajutor direct** prin care producătorii agricoli care accepta reducerea suprafeţelor cultivate pot beneficia de un ajutor direct destinat să le garanteze veniturile. Aceste mecanisme vor însemna reducerea suprafeţelor agricole, a numărului de agricultori, în paralel cu creşterea eficienţei, a diversificării şi a calităţii producţiei.

Extinderea Uniunii Europene din 2004 şi 2007, dar şi contextul global au adus cu sine o creştere a complexităţii dosarului agricol (mai ales în cazul Poloniei şi

României, ţări cu un sector agricol de mari dimensiuni) şi, fără îndoială, noi provocări în direcţia adaptării politicii agricole comune la noile realităţi.

6.2.4.2. Politica Comercială Comună

După constituirea Comunităţii Economice Europene – CEE, care avea ca obiectiv şi crearea unei uniuni vamale, a fost elaborată treptat o **politică comercială comună**, având ca principal instrument tariful vamal comun (intrat în vigoare la data de 1 iulie 1968).

Din punct de vedere al instituţiilor comunitare, responsabilitatea în domeniul comerţului exterior revine Comisiei Europene şi Consiliului de Miniştri.

De-a lungul timpului, în definirea politicii comerciale comune, au existat şi anumite divergenţe, care au fost în final rezolvate prin tratative, între ţări precum Franţa şi Italia, pe de o parte, care susţineau o protecţie tarifară ridicată şi ţări precum Germania şi ţările Benelux (Belgia, Olanda, Luxemburg), care susţineau o protecţie tarifară redusă.

Ca urmare a participării la Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) şi ulterior la Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC), Uniunea Europeană şi-a redus treptat nivelul protecţiei vamale până la valori comparabile cu cele ale SUA şi Japoniei.

După reducerea nivelului protecţiei tarifare, în cadrul politicii comerciale a Uniunii Europene, un rol important îl joacă **barierele netarifare** (care pot îmbrăca forma limitărilor cantitative, a normelor tehnice sau a reglementărilor sanitare).

Până în anul 1993 politica comercială a Uniunii Europene a avut un **caracter dual** deoarece **politica tarifară** era aplicata unitar pe ansamblul Uniunii Europene în raport cu ţările terţe, în vreme ce **politica netarifară** era aplicată diferenţiat, de fiecare ţară membră, atât faţă de terţi, cât şi faţă de ţările membre.

Trecerea la Piaţa Internă Unică a condus şi la unificarea politicii netarifare. În cazul a patru categorii de produse (textile, autovehicule, încălţăminte şi banane) restricţiile naţionale netarifare au fost adoptate la nivel comunitar.Totodată, după 1993 au fost utilizate mai frecvent faţă de partenerii comerciali măsurile anti-dumping.

Tot în domeniul politicii comerciale, în relaţiile cu anumite grupuri de ţări, Uniunea Europeană a încheiat mai multe tipuri de **acorduri preferenţiale**,

respectiv acorduri care facilitează accesul anumitor categorii de produse provenind din aceste ţări pe pieţele sale.

Principalele tipuri de acorduri preferenţiale sunt:
a) acordurile cu ţările în dezvoltare cunoscute sub numele ACP, respectiv un număr de 69 de ţări din Africa, Caraibe şi Pacific, foste colonii. Aceste acorduri au fost semnate la Yaounde (iniţial în 1963 şi 1969) şi Lome (iniţial în 1975). Din 1980 prevederile acestor acorduri s-au extins şi la ţări din Asia şi America Latină.
b) acordurile de asociere cu 10 ţări din Europa Centrala şi de Est (Ungaria, Polonia, Cehia, Slovacia, România, Bulgaria, Slovenia, Estonia, Letonia, Lituania) încheiate în perioada 1991 – 1995.

c) Sistemului Generalizat de Preferinte vamale nereciproce si nediscriminatorii - SGP, încheiat sub egida UNCTAD, prin care se acordă taxe vamale preferenţiale la importul unor produse din ţările în dezvoltare. Uniunea Europeană este parte a acestui acord în calitate de donator.

6.2.4.3. Politica în domeniul concurenţei

Politica în domeniul concurenţei este esenţială în cadrul spaţiului economic al Uniunii Europene din următoarele motive:
- concurenţa şi pieţele concurenţiale sunt esenţiale pentru realizarea obiectivelor economice ale Uniunii;
- avantajele eliminării barierelor publice ca urmare a mecanismelor Uniunii ar fi afectate dacă ele ar fi înlocuite de bariere private.

Necesitatea existenţei unei politici în domeniul concurenţei este dată de faptul că piaţa internă unică, la fel ca şi pieţele naţionale, ar putea prezenta limite sau erori care trebuie corectate. De regulă, în limbaj economic prin funcţionarea corespunzătoare a pieţelor se are în vedere efectele acestora asupra alocării resurselor în vederea determinării celui mai ridicat nivel de bunăstare economică. Pieţele pot face acest lucru doar dacă sunt caracterizate de un mediu concurenţial. Adoptarea unei politici în domeniul concurenţei nu trebuie însă să „penalizeze" firmele eficiente care obţin poziţii dominante pe piaţă.

Necesitatea unei politici comune în domeniul concurenţei derivă din faptul că alternativa (adică existenţa numai a unor politici naţionale în domeniul concurenţei care să fie ajustate şi corelate periodic) ar fi mult mai lentă şi nesigură. Un alt dezavantaj al punerii accentului pe politici naţionale în domeniul concurenţei ar fi acela că aceste politici ar fi mult mai orientate spre interesul naţional în defavoarea sau în ignorarea interesului comun. Date fiind aceste două dezavantaje, politica în domeniul concurenţei este menţionată atât în Tratatul de la Roma, cât şi, mult întărită, în Tratatul de la Maastricht.

În sens larg, politica comună în domeniul concurenţei priveşte toate dispoziţiile care determină distorsiuni private sau publice ale concurenţei pe piaţa internă. În sens restrâns, politica comună în domeniul concurenţei se referă numai la dispoziţiile care guvernează comportamentul public sau privat ce afectează procesul concurenţial pe piaţa internă[128].

Politica comună în domeniul concurenţei priveşte atât politica antitrust, cât şi politica de controlare a ajutoarelor de stat sau a firmelor (de stat sau private) care au drepturi speciale sau exclusive pe pieţe în reţea (cazul utilităţilor publice).

Politica comună în domeniul concurenţei are printre componentele esenţiale, **politica privind practicile anticoncurenţiale, politica antimonopol, politica în domeniul fuziunilor şi controlarea ajutoarelor de stat.**

Politica privind practicile anticoncurenţiale

Prin practici anticoncurenţiale se au în vedere cartelurile, practicile concertate, alte forme de practici anticoncurenţiale, dar şi acordurile între firme. Conform reglementărilor comunitare[129] se interzice şi se declară explicit ca fiind automat nule şi „incompatibile cu piaţa comună: toate acordurile dintre întreprinderi şi practicile concertate care pot afecta comerţul dintre statele membre şi care au ca obiect sau efect împiedicarea, limitarea sau distorsionarea concurenţei în cadrul pieţei comune".
Exemple de acţiuni interzise sunt:
- restricţiile cantitative asupra producţiei, investiţiilor sau cercetării-dezvoltării;
- partajarea pieţei;
- legarea vânzărilor de condiţii suplimentare.

Astfel de acţiuni sunt totuşi permise în cazul îndeplinirii simultane a patru condiţii:
- dacă ele contribuie la ameliorarea producţiei, distribuţiei sau la promovarea progresului tehnic sau economic;
- dacă acordă consumatorilor o cotă echitabilă din profituri;
- dacă evită restricţiile care nu sunt indispensabile pentru realizarea condiţiilor 1 şi 2;
- dacă întreprinderile nu elimină concurenţa pentru o parte substanţială a produselor în cauză.

---
[128] Art. 81- 89 din Tratatul de la Amsterdam.
[129] Art. 81 din Tratatul de la Amsterdam.

Politica antimonopol

Politica antimonopol are în vedere că orice abuz de poziţie dominantă al uneia sau mai multor întreprinderi în cadrul pieţei comune sau într-o parte substanţială a acesteia este interzis ca fiind incompatibil cu piaţa comună, în măsura în care poate afecta comerţul între statele membre[130]. Exemple de asemenea abuzuri pot fi: preţurile inechitabile, condiţiile comerciale inechitabile, discriminarea între clienţi sau furnizori, limitările ofertelor şi contractelor.

În acepţiunea comunitară prin poziţie dominantă pentru un articol se are în vedere o poziţie de putere economică de care beneficiază o întreprindere şi care îi permite să împiedice păstrarea unei concurenţe eficiente pe piaţa respectivă, dându-i puterea de a se comporta în mare măsură independent de concurenţii, clienţii şi consumatorii săi.

Politica în domeniul fuziunilor

Iniţial nu au existat dispoziţii exprese privind fuziunile. Această rezervă se explica prin susţinerea politică a ideei de consolidare a firmelor europene, precum şi prin dorinţa de a nu transmite controlului comunitar prerogative privind fuziunile interne. Primul proiect de regulament privind fuziunile a fost elaborat în 1973.

Urmare a extinderii numărului de fuziuni, în 1989 a fost elaborat un Regulament operativ[131] care cere notificarea obligatorie pentru toate fuziunile care satisfac următoarele criterii:

- o cifra de afaceri mondială de cel puţin 5 miliarde euro;
- o cifra de afaceri comunitară de 250 milioane euro pentru fiecare din cel puţin două companii implicate;
- cifra de afaceri comunitară nu trebuie să fie concentrată într-un singur stat membru (să nu aibă mai mult de două treimi din total într-un singur stat membru).

Cazurile care satisfac aceste trei criterii sunt de competenţa Grupului Operativ al Comisiei Europene, celelalte rămân de competenţa statelor membre care dispun, fiecare din ele, de mecanisme de control al fuziunilor.

[130] Art. 86 din Tratatul de la Amsterdam.
[131] Regulament CE nr. 4064/89 publicat în Jurnalul Oficial CE L 257/1990.

Controlarea ajutoarelor de stat

Subvenţiile au fost interzise, în principiu, atât de Tratatul Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului, cât şi de Tratatul de la Roma deoarece acestea distorsionează concurenţa de pe piaţa internă, respectiv concurenţa dintre întrepridnerile din diferite state membre.

Argumentul economic este acela că dacă guvernele acordă subvenţii firmelor locale, atunci se produce o schimbare a preţurilor relative dintre statele membre, datorită creării unor avantaje competitive artificiale. Scăparea de sub control a acestei situaţii ar putea conduce la un „război al subvenţiilor" între state, ceea ce ar fi total contraproductiv. Practica a dovedit că asigurarea unei concurenţe nedistorsionate reprezintă cel mai bun stimulent pentru asigurarea eficienţei tehnice şi inovării. Pe de altă parte, acordarea de ajutoare de stat determină supravieţuirea firmelor mai puţin eficiente pe seama celor eficienţi sau a întregii economii.

Cu toate acestea, în Uniunea Europeană au fost permise excepţii în domeniul ajutoarelor de stat în sectoare precum căile ferate, cărbunele, agricultura şi pescuitul, cercetarea – dezvoltarea. Una din cauzele supravieţuirii (desigur pe un fond de reducere) a ajutoarelor de stat este şi politizarea acestora

6.2.4.4. Uniunea economică şi monetară

Dacă în privinţa uniunii/integrării economice a ţărilor membre lucrurile au fost explicit prezentate încă de la început, în ceea ce priveşte realizarea unei uniuni monetare Tratatul de la Roma din 1957 nu conţinea nici un fel de prevederi explicite în acest sens. Abia în 1969, la Haga, liderii Comunităţii au decis în favoarea unei Uniuni Economice şi Monetare[132].

Principalele etape ale integrării monetare comunitare s-au derulat între 1969 şi 2002, trecând de la simple idei la mecanisme şi instituţii concrete.

Astfel, conceptul de uniune monetară europeană a fost prezentat în octombrie 1970 de un grup de experţi conduşi de Pierre Werner, primul ministrul al Luxemburgului din acea perioadă.

Măsurile prevăzute pentru realizarea uniunii monetare aveau în vedere următoarele componente:

a) liberalizarea completă a circulaţiei capitalurilor;
b) integrarea pieţelor bancare şi de capital;

[132] Jacques Pelkmans, Integrare Europeană – Metode şi Analiză Economică, Ediţia a doua, Institutul European din România, Bucureşti, 2003.

c) instaurarea unor parităţi monetare fixe şi irevocabile;
d) coordonarea politicilor monetare şi bugetare între ţările membre.

Conform abordărilor iniţiale, uniunea economică şi monetară trebuia să se realizeze în decursul perioadei 1971 – 1980. Datorită unor evenimente externe Uniunii Europene (în principal efectele şocurilor petroliere, precum şi criza sistemului monetar internaţional) termenul iniţial a fost abandonat.

Cu toate acestea, o primă etapă practică către realizarea integrării monetare a constat în crearea mecanismului **"şarpelui monetar"** prin acordul Băncilor Centrale Europene, în aprilie, 1972. Scopul urmărit de acest mecanism era acela de a reduce marjele de fluctuaţie între monedele statelor membre la ± 1,25 %. "Şarpele monetar" a reprezentat prima etapă a procesului de integrare monetară vest-europeană deoarece a apropiat considerabil evoluţia pe piaţă a monedelor ţărilor membre.

Acest sistem nu a rezistat însă în timp, el fiind înlocuit de **Sistemul Monetar European (SME)** care a intrat în funcţiune în martie 1979.

Sistemul Monetar European a reprezentat un mecanism de stabilizare a raporturilor de schimb între monedele statelor comunitare, fiind totodată o etapă de tranziţie către crearea unei monede capabile să concureze dolarul SUA. Sistemul Monetar European şi-a bazat funcţionarea pe o unitate de cont al cărei curs era calculat zilnic ca o medie ponderată a unui coş valutar format din monedele statelor membre - **European Currency Unit (ECU)**.

În cadrul sistemului monetar european unitatea de cont europeană - ECU a îndeplinit 3 funcţii:
- Unitate de cont, respectiv instrument de măsură şi exprimare a valorii;
- Instrument de reglementare, în cazul intervenţiei Băncilor Centrale ale statelor membre pentru menţinerea cursurilor bilaterale de schimb;
- Activ de rezervă (ponderea sa fiind încă redusă, respectiv de circa 10 % din rezervele mondiale).

Din punct de vedere al procesului de integare monetară vest-europeană, ECU a reprezentat un progres deoarece cursul de schimb între monedele statelor membre nu s-au mai calculat în raport cu dolarul american, ci cu unitatea de cont europeană - ECU.

În 1989 Consiliul European de la Hanovra aprobă Raportul Delors prin care se stabilea condiţiile de îndeplinit şi programul pentru crearea uniunii monetare iar în

1991, la Maastricht, Consiliul European stabileşte calendarul realizării Uniunii Economice şi Monetare.

Finalizarea, de principiu, a integrării monetare vest-europene a avut loc odată cu adoptarea oficială a monedei unice – euro – şi cu nominalizarea a 11 state ce aveau să formeze primul „euroland" la data de 31 decembrie 1998. Moneda euro îşi începe existenţa ca monedă de cont la 1 ianuarie 1999 şi apare sub formă fizică, efectivă, de monede şi bancnote, la 1 ianuarie 2002.

La 31 decembrie 1998 au fost prezentate ratele de schimb fixe şi irevocabile ale celor 11 monede care au aderat în primul val la moneda unică. Statele participante la Uniunea Economică şi Monetară erau : Franţa, Germania, Belgia, Luxembourg, Italia, Irlanda, Spania, Olanda, Austria, Portugalia şi Finlanda. De la 1 ianuarie 2001 a fost inclusă în Uniunea Economică şi Monetară şi Grecia ca a 12 ţară participantă.

La sfârşitul anului 2003, în afara zonei euro au rămas doar trei state membre ale Uniunii Europene : Marea Britanie, Suedia şi Danemarca.

Lansarea efectivă pe piaţă a monedei euro a avut loc începând cu 1 ianuarie 2002, iar de la 1 aprilie 2002 monedele celor 12 state menţionate mai sus şi-au încetat valabilitatea.

Ulterior au aderat la zona euro şi Slovenia de la 1 ianuarie 2007 şi Cipru şi Malta de la 1 ianuarie 2008. Slovacia a introdus moneda euro din 2009.

Pe lîngă ţările menţionate, o serie de alte state sau teritorii folosesc moneda euro, printre care: Monaco, San Marino, Vaticanul, Andorra, Muntenegru şi Kosovo, teritoriile de peste mări dependente de Franţa - San Pierre et Miquelon şi Mayotte.

Avantajele trecerii la moneda unică – euro

Adoptarea monedei unice a determinat o serie de avantaje pentru statele participante, precum şi pentru Uniunea Europeană ca entitate economică.

Aceste avantaje pot fi urmărite atât la nivelul ratelor de schimb fixate în mod irevocabil, cât şi la nivelul specific al existenţei unei monede unice:

- Dispariţiei riscului de schimb valutar în afacerile dintre firme din ţările membre. În corelaţie cu acest avantaj, introducerea euro a însemnat şi eliminarea devalorizărilor competitive prin care unele ţări îşi devalorizau

moneda naţională pentru a-şi face exporturile mai competitive, precum şi posibilitatea atacurilor speculative bazate pe folosirea cursurilor de schimb;

- Eliminarea costurilor determinate de conversia monedelor statelor membre între ele. Conform unor calcule, anterior introducerii monedei euro aceste costuri se ridicau la circa 0,4 % din Produsul Naţional Brut al statelor membre;
- reducerea ratelor inflaţiei şi ale dobânzilor (date fiind condiţiile de partricipare la zona euro);
- câştiguri de senioraj (din emisiunea de monedă);
- reducerea „preferinţei locale" în comerţul cu bunuri şi servicii;
- cîştiguri de credibilitate datorită sistemului monetar solid construit;
- favorizarea integrării pieţei.

Gestionarea sistemului monetar comunitar

Gestionarea sistemului monetar comunitar se realizează prin intermediul Sistemului European al Băncilor Centrale. Acest sistem este format din: Banca Centrală Europeană şi Băncile Centrale Naţionale ale ţărilor membre.

Banca Centrală Europeană a luat fiinţă în anul 1998 şi a devenit operaţională la data de 1 ianuarie 1999 ca urmare a adoptării monedei unice – euro. Sediul Băncii Centrală Europeane este la Frankfurt.

Banca Centrală Europeană este condusă de un Consiliu Executiv format din Preşedintele Băncii, un vice-preşedinte şi 4 membrii care sunt numiţi pe o perioadă de opt ani.

Sistemului European al Băncilor Centrale are ca organ decizional Consiliul Guvernator al Băncii Centrale Europene pentru un mandat de cinci ani care este format din membrii Consiliului Executiv şi guvernatorii Băncilor Centrale Naţionale din statele care au adoptat euro.

Pe perioada cât vor exista state membre ale Uniunii Europene care nu participă la uniunea monetară, Consiliul Guvernator va fi completat cu un Consiliu General care cuprinde, în plus, şi guvernatorii băncilor centrale ale statelor membre ale Uniunii Europene care nu au aderat la zona euro.

În cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale responsabilităţile sunt împărţite după cum urmează:

- Banca Centrală Europeană răspunde de elaborarea politicii monetare comune pentru toate statele membre ale zonei euro. Banca Centrală Europeană ia hotărâri privind emisiunea de euro şi nivelul ratei dobânzii;
- Băncile Centrale Naţionale participă la punerea în practică a politicii monetare europene şi desfăşoară activitatea de supraveghere a instituţiilor bancare din ţările respective. Pe baza mecanismului de funcţionare a Sistemului European al Băncilor Centrale, aceste bănci cedează o parte a rezervelor lor de aur şi valutare către Banca Centrală Europeană.

Trecerea la moneda unică – euro a impus ca o necesitate obiectivă a funcţionării sistemului asigurarea independenţei Băncii Centrale Europene. Importanţa independenţei Băncii Centrale Europene decurge din faptul că acestei instituţii îi revine responsabilitatea elaborării şi aplicării politicii monetare comune pentru toate statele membre ale zonei euro. Banca Centrală Europeană joacă rolul unui arbitru care veghează la respectarea regulilor de către toţi participanţii. Este lesne de imaginat că favorizarea oricăruia dintre membrii sistemului prin adoptarea de politici monetare favorabile condiţiilor concrete din respectiva economie ar avea imediat puternice consecinţe negative pentru ceilalţi participanţi la sistem şi ar însemna, practic, sfârşitul sistemului.

Independenţa Băncii Centrale Europene se manifestă din punct de vedere practic prin dreptul său unic de a emite moneda euro. Independenţa Băncii Centrale Europene presupune totodată şi independenţa titularilor posturilor de conducere a băncii, atât faţă de instituţiile comunitare, cât şi faţă de cele naţionale.

6.2.5. Perspective privind adâncirea intregrării în cadrul Uniunii Europene

Faţă de situaţia prezentă, adâncirea integrării ar însemna trecerea de la uniunea economică şi monetară care au fost deja realizate la uniunea politică. Din acest punct de vedere trebuie însă menţionat faptul că nici unul din Tratatele care stau la baza funcţionării Uniunii Europene nu prevăd explicit obiective referitoare la integrarea politică. În afara acestui fapt, este de presupus că o eventuală integrare politică va fi mult mai dificil de realizat decât toate etapele parcurse până în prezent.

Succesele înregistrate de Uniunea Europeană în perioada 1957 - 2004 pe calea integrării economice şi monetare au creat însă mai multe premize pentru o integrare politică într-un viitor mai mult sau mai puţin îndepărtat. Aceste premize se referă la următoarele elemente şi aspecte:

- Înfiinţarea şi funcţionarea instituţiilor comunitare (încă de la înfiinţarea Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului) s-au bazat pe renunţarea la

- unele din prerogativele suveranităţii naţionale ale statelor membre, creându-se astfel un precedent;
- Implementarea politicilor comunitare, inclusiv a unor elemente de politică externă comună a creat şi la nivel practic o bogată experienţă;
- Ţările membre ale Uniunii Europene au dovedit de-a lungul timpului că dispun de suficientă voinţă politică în favoarea integrării pentru a depăşi dificultăţile care pot apare;
- La rândul său, acquis-ul comunitar reprezintă o bază solidă pentru o integrare politică în cadrul Uniunii Europene.

Pe de altă parte, în Tratatul de la Amsterdam se menţionează însă instituirea dublei cetăţenii, respectiv cetăţenia Uniunii Europene şi cea naţională, cele două cetăţenii urmând să coexiste, cel puţin o perioadă de timp.

6.2.5.1. Încercarea de a adopta un Tratat Constituţional European

Adoptarea în 2004 a unui Tratat Constituţional, cu efecte juridice în toate statele membre ale Uniunii Europene trebuia să reprezinte o etapă calitativ superioară în procesul de adâncire a integrării. Desigur că adoptarea unui Tratat Constituţional European nu urma să determine înlocuirea sau renunţarea la constituţiile statelor membre, dar putea pune unele probleme de compatibilitate şi de interacţiune funcţională.[133]

Proiectul acestui Tratat, elaborat de Convenţia pentru Viitorul Europei sub preşedinţia lui Valery Giscard dEstaing, a fost considerat de numeroşi comentatori drept un „compromis destul de fragil"[134], dar care era cea mai bună variantă la care se putea ajunge pentru a simplifica modul de funcţionare al unei Uniuni cu 25 şi apoi 27 de state membre. Tratatul Constituţional era conceput din punct de vedere structural sub forma unui preambul urmat de patru părţi şi urma să stabilească în mod clar rolul instituţiilor Uniunii Europene după extinderea cu zece noi membrii care a avut loc în mai 2004 şi cu încă doi în 2007.

Acest proiect aducea modificări revoluţionare instituţiilor europene şi relaţiilor între partenerii din Uniunea Europeană. Una din cele mai importante schimbări se referea la adoptarea, în general, a deciziilor prin vot cu majoritate calificată, renunţând astfel la principiul unanimităţii în majoritatea domeniilor, cu excepţia

[133] Petre Prisecaru, Nicolae Idu (coordonatori), Reforma Constituţională şi instituţională a Uniunii Europene, Editura Economică, Bucureşti, 2003.
[134] Blueprint of European Constitution Expected Friday, Comentariu Deutsche Welle, 11 iunie 2003.

problemelor legate de sistemul de impozitare şi a celor privind politica externă şi de apărare. În aceste condiţii o lege putea fi adoptată dacă beneficia de aprobarea majorităţii statelor Uniunii Europene, a căror populaţie atingea cel puţin 60 la sută din numărul locuitorilor Uniunii.

În domeniile faţă de care s-au făcut rezerve, Marea Britanie, Spania, dar şi majoritatea statelor mici din Uniunea Europeană au insistat asupra păstrării dreptului de veto. Pe de altă aprte, Franţa dorea să-şi păstreze dreptul de veto în privinţa politicii culturale, pentru a-şi putea proteja, în continuare, filmele şi producţiile culturale care erau puternic subvenţionate de la buget.

O altă modificare propusă de proiectul Tratatului Constituţional avea în vedere reducerea drastică a numărului de membrii ai Comisiei Europene: într-o Uniune Europeană cu 27 de membrii, Comisia Europeană urma să numere doar 15 comisari. Preşedintele Comisiei Europene era ales de Parlamentul European, fapt care îi conferea acestuia un plus de legitimitate.

Consiliul European (format din şefii de state şi de guverne ai ţărilor membre ale Uniunii Europene) urma să fie condus de un preşedinte permanent care urma să fie ales de membrii consiliului pentru un mandat de doi ani şi jumătate, mandat care putea fi reînnoit. În acest fel se renunţa la sistemul actual al preşedinţiei rotative a Uniunii Europene în care conducerea este deţinută de fiecare ţară membră, pe rând, pentru o perioadă de şase luni. Atribuţiile preşedintelui urmau să fie însă destul de reduse, fiind concentrate asupra aspectelor organizatorice legate de întrunirile Consiliului European.

Proiectul Tratatului Constituţional prevedea şi crearea postului de ministru de externe şi al apărării, post care urma să cumuleze atribuţiile deţinute de Înaltul Reprezentant al Uniunii Europene pentru politică extrenă şi apărare şi de comisarul european pentru relaţii externe.

6.2.5.2. Tratatul de la Lisabona

După eşecul referendumurilor din Franţa şi Olanda asupra Tratatului Constituţional din anul 2005 acest proiect a intrat într-o fază de reflecţie, ţările membre urmând să caute noi soluţii pentru compromis acceptabil.

Ulterior, o formă modificată şi atenuată a Tratatului Constituţional a fost semnată la Lisabona de liderii ţărilor membre la 13 decembrie 2007, fiind cunoscută şi sub numele de Tratatul Reformei.

Principalele elemente de noutate aduse de acest Tratat al Reformei erau:

- Dubla majoritate pentru deciziile Consiliului Uniunii Europene (respectiv 55 % din membri şi 65 % din populaţie) cu aplicare din 2014/2017. O clauză specifică prevedea însă posibilitatea amânării aplicării deciziilor de statele membre aflate în dezacord;
- Un preşedinte al Consiliului UE ales pe 2 ani şi jumătate;
- Un Înalt Reprezentant pentru Afaceri Externe şi Politică de Securitate, dar nu un ministru de externe;
- Reducerea numărului de comisari de la 27 la 15 în 2014;
- Reducerea numarului de parlamentari la 751;
- Posibilitatea parlamentelor naţionale de a ridica obiecţii la proiectele legislative europene;
- Personalitate juridica unică pentru UE;
- Posibilitatea de a părăsi Uniunea (exit clause).

O serie de elemente au fost eliminate faţă de prevederile Tratatului Constituţional :

- denumirea de "Tratat Constitutional" ;
- referirile la simbolurile şi imnul Uniunii Europene;
- Carta Drepturilor Fundamentale a fost înlocuită cu referiri la aceasta;
- referirea la concurenţa liberă şi nedistorsionată.

Acest tratat a intrat în vigoare la 1 decembrie în 2009.

6.2.5.3. Implicaţiile crizei economice declanşate în 2008 asupra Uniunii Europene

Criza economică declanşată în anul 2008 a avut un impact deosebit de mare asupra majorităţii ţărilor membre ale Uniunii Europene (cu notabila excepţie a Germaniei şi în mai mică măsură a Poloniei). Criza a scos în evidenţă deficienţe de fond privind zona euro, dar şi nevoia unei actualizări a întregului mecanism pe baza căruia funcţionează Uniunea Europeană.

Amploarea problemelor a condus la luări de poziţii extreme care vorbeau fie de dispariţia euro, şi chiar a Uniunii Europene, fie de necesitatea adâncirii integrării şi chiar de trecerea la construcţia unor State Unite ale Europei.

Indiferent care vor fi soluţiile adoptate, este cert că acestea vor necesita o perioadă îndelungată şi vor conduce la instituţii şi mecanisme de funcţionare substanţial diferite de cele actuale.

6.2.6. Uniunea Europeana la începutul secolului XXI

În perioada scursă de la înfiinţarea Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului până în anul 2007 integrarea economică interstatală din Europa a cunoscut succese

remarcabile. Declanşarea crizei economice din 2008 a ridicat însă o serie de semne de întrebare cu privire la viabilitatea acestei construcţii.

În acest context, Uniunea Europeană are de rezolvat o serie de probleme dificile. Printre acestea se numără:

- Rezolvarea unor probleme de eficienţă legate de politica agricolă comună ce s-au manifestat încă în formula de 15 membrii. Situaţia a devenit şi mai complicată după 2004 - 2007 datorită faptului că unele din ţările ce au aderat la Uniunea Europeană au o pondere ridicată a agriculturii în PIB, ceea ce poate ameninţa echilibrul comunitar (şi aşa delicat) în acest sector;
- Problema decalajului tehnologic în creştere al Uniunii Europene, în special faţă de SUA şi Japonia;
- Pierderea de competitivitate şi concurenţa deosebită reprezentate de China şi India;
- Rezolvarea unor probleme legate de utilizarea forţei de munca, în vederea reducerii şomajului;
- Identificarea unor soluţii de corelare a politicii monetare comune cu politicile bugetare naţionale. Prin adoptarea euro guvernele naţionale au mai puţine posibilităţi de manevră, de exemplu, ele nu mai pot apela la devalorizarea monetară sau la emisiunea suplimentară de monedă pentru rezolvarea unor dezechilibre ale balanţei de plăţi;
- Acceptarea unui mai important rol de putere globală, fapt ce implică costuri suplimentare a căror finanţare este incertă;
- Extinderea Uniunii Europene din 2004 şi 2007 cu 10 plus 2 noi membrii a pus probleme fără precedent atât prin amploare (nici o altă extindere nu a mai implicat 10 plus 2 state), cât şi prin existenţa unor decalaje de dezvoltare. Noii membrii au un nivel de dezvoltare mai scăzut faţă de media comunitară decât aveau, de exemplu, Grecia sau Portugalia la momentul aderării.

Dincolo însă de toate acestea, principala problemă de actualitate este dacă se va putea propune un nou model european care să determine o susţinere substanţială din partea cetăţenilor ce manifestă o atitudine tot mai marcată de euroscepticism. În acest context va avea o importanţă deosebită şi modul în care vor reacţiona statele membre dar şi cetăţenii acestora la propunerea de constituire a unor State Unite ale Europei, cu alte cuvinte la propunerea de federalizare a Europei.

6.3. Acordul de Comerţ Liber Nord-American – NAFTA

Acordul de Comerţ Liber Nord-American– NAFTA este o formă deosebită de integrare economică interstatală care implică participarea a trei state: SUA, Canada şi Mexic. Acest acord şi-a propus să creeze un cadru favorabil cooperării între ţările membre, precum şi la nivel regional şi multilateral.

Acordul NAFTA are ataşate două acorduri suplimentare: Acordul nord american privind cooperarea în domeniul mediului înconjurător (the North American Agreement on Environmental Cooperation - NAAEC) şi Acordul Nord American privind Cooperarea în domeniul forţei de muncă (the North American Agreement on Labor Cooperation - NAALC).

Totodată, acordul este considerat şi un precursor al unui proiect mult mai vast aflat deocamdată în stadiul de discuţii – Acordul de Comerţ Liber al celor două Americi (Free Trade Area of the Americas – FTAA) care ar extinde sfera sa de aplicabilitate peste cele două Americii (de Nord şi de Sud), astfel încât să se realizeze un spaţiu economic care să se întindă din Alsaka până în Ţara de Foc.

Importanţa NAFTA în economia mondială decurge din faptul că la nivelul său se derulau în 2010 circa 23,7 % din importurile mondiale şi 17,6% din exporturile mondiale[135], iar comerţul reciproc dintre cele trei state membre reprezintă peste 55 % din volumul comerţului exterior al acestora[136]. De asemenea, Produsul Intern Brut al celor trei state membre a fost în 2010 de 17,271 trilioane dolari (locul întâi în lume pentru un bloc comercial), reprezentând în 2011 circa 25,81 % din Produsul Brut Mondial iar populaţia cumulată a fost de 427.252 milioane locuitori (locul trei în lume).

Acordul a fost semnat în decembrie 1992 şi a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1994. Înainte de finalizarea sa, NAFTA a cunoscut o primă etapă importantă prin semnarea, în 1988, a unui Acord de Comerţ Liber între SUA şi Canada (Canada – United States Free Trade Agreement). Este de menţionat că între SUA şi Canada se înregistrează cel mai mare volum de schimburi comerciale bilaterale din lume (totalizând 281 de miliarde dolari exporturi şi 315 miliarde dolari importuri în anul 2011).[137]

Principiile care stau la baza acestui acord sunt:

- clauza naţiunii celei mai favorizate (most favored nation principle);

[135] NAFTA Main Economic Indicators, DG Trade, March 21, 2012
[136] http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/section1_e/its08_highlights1_e.pdf
[137] US Department of Commerce, Trade in Goods with Canada

- tratamentul naţional (national treatment);
- asigurarea transparenţei (transparency).

Prin funcţionarea NAFTA ţările membre şi-au propus următoarele obiective principale:
- eliminarea progresivă a taxelor vamale şi a barierelor netarifare;
- respectarea reciprocă a principiilor liberei concurenţe;
- stimularea şi garantarea reciprocă a investiţiilor;
- asigurarea unor mecanisme eficiente de soluţionare a diferendelor privind comerţul şi investiţiile.

Având în vedere caracterul sensibil datorită implicaţiilor politice ale unor domenii şi industrii, între cele trei ţări au fost stabilite şi anumite limite. Astfel, de exemplu:
- Canada are dreptul de a limita investiţiile străine în domeniul mass-media (datorită temerii că altfel ar putea fi dominată de firmele americane);
- Mexicul poate limita investiţiile străine în sectorul energiei;
- SUA poate limita ponderea deţinerii de către investitori străini a firmelor din domeniile transporturilor aeriene şi de difuzare a informaţiilor.

În vederea protejării pieţei nord-americane guvernate de NAFTA de efectul nedorit de evitare a barierelor tarifare de către investitori străini ce ar realiza pe teritoriul uneia din cele trei ţări unităţi de asamblare (screwdriver plants), acordul NAFTA prevede reguli clare de origine care validează accesul la regimul tarifar preferenţial.

Ca urmare a funcţionării NAFTA, între ţările participante s-a produs un puternic efect de creare de comerţ (de creştere a volumului comerţului reciproc), fapt reflectat într-o creştere cu 75 % a schimburilor comerciale reciproce. De asemenea, dacă în 1994, la crearea sa, NAFTA reprezenta o economie de 6 trilioane dolari cu o polulaţie de 360 milioane locuitori, un deceniu mai târziu reprezenta o economie de 12,5 trilioane dolari şi o populaşie de 430 milioane locuitori[138].

Dintre rezultatele remarcabile înregistrate între 1994 – 2007 se pot nota:
- Comerţul între ţările membre a crescut cu 198 %;
- Mexicul a devenit al treilea partener comercial al SUA şi a doua piaţă de export;
- Exporturile Mexicului către Canada au crescut în perioada menţionată cu 227 %;

[138] Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, NAFTA Revisited: Achievements and Challenges, Institute for International Economics, 2005

- În SUA au fost create 25 milioane de locuri de muncă;

Poziţiile reciproce ale celor trei parteneri în balanţele comerciale s-au consolidat sau au devenit mai importante:
- SUA au rămas principalul partener comercial pentru Canada şi Mexic;
- Canada a rămas cel mai important partener comercial al SUA;
- Mexicul a devenit a doua piaţă de export pentru SUA, după Canada;
- Canada a devenit a doua piaţă de export pentru Mexic[139].

Dintre trăsăturile particulare ale NAFTA, trăsături care deosebesc acest acord de alte acorduri de comerţ liber (de exemplu Acordul de Comerţ Liber European – European Free Trade Agreement) se pot evidenţia:

- acest acord implică atât ţări devoltate (SUA şi Canada), cât şi ţări în dezvoltare (Mexic);
- determină crearea celei mai mari zone de liber schimb din lume;
- abordează, pe lângă probleme de comerţ, şi probleme legate de cooperarea în domeniul forţei de muncă şi al mediului înconjurător).

6.4. Alte organizaţii de integrare economică interstatală

După cum s-a arătat la începutul acestui capitol, majoritatea organizaţiilor de integrare economică interstatală constau în realizarea unor zone de comerţ liber.

În continuare vor fi analizate câteva dintre organizaţiile semnificative prin numărul de participanţi şi volumul schimburilor comerciale derulate care se încadrează în această categorie.

6.4.1. Asociaţia Europeană a Liberului Schimb (AELS)

Asociaţia Europeană a Liberului Schimb – AELS (European Free Trade Association – EFTA) a fost creată la iniţiativa Marii Britanii prin Convenţia de la Stockholm din 20 noiembrie 1959 şi intrată în vigoare la 3 mai 1960.

Iniţial, această Convenţie au participat Marea Britanie, Norvegia, Suedia, Danemarca, Austria, Elveţia şi Portugalia. Finlanda a semnat un acord de asociere la AELS în 1961 şi a devenit membră în 1986. La AELS au mai aderat ulterior şi Islanda (în 1970) şi Liechtenstein (în 1991).

[139] Virgil Gheorghiţă, Aristide Cociuba, Economie Mondială, Editura Politeia, Bucureşti, 2002.

Organizaţia a cunoscut modificări semnificative prin „migrarea" unora dintre membrii către Uniunea Europeană, astfel că, în prezent ea mai numără doar patru membrii: Norvegia, Elveţia, Islanda şi Liechtenstein.

Obiectivul principal al AELS a fost reprezentat de realizarea unei zone de comerţ liber pentru produsele industriale (exclusiv produsele agricole şi piscicole), el fiind atins la 31 decembrie 1966.

Deoarece AELS şi-a propus doar realizarea unei zone de comerţ liber, ea nu se constituie într-o entitate distinctă la negocierile internaţionale pe probleme de comerţ. De asemenea, AELS dispune de un singur organ de coordonare numit Consiliu în care fiecare fiecare stat membru afre un vot iar deciziile se iau prin consens.

Ca urmare a extinderii treptate a Uniunii Europene, între AELS şi Uniunea Europeană, mai precis între fiecare ţară membră AELS şi Uniunea Europeană s-au negociat începând cu 1971 – 1972 acorduri de creare a unei zone de comerţ liber vest-europene care a fost realizată practic în 1978.

Ulterior, în 1984 se decide crearea între cele două organizaţii a Spaţiului Economic European (European Economic Space), dar un acord în acest sens întră în vigoare mult mai târziu, la 1 ianuarie 1993.

6.4.2. Comunitatea Andeană

Comunitatea Andeană este o uniune vamală având ca membrii Bolivia, Columbia, Ecuador şi Peru şi a fost constituită prin Acordul de la Cartagena din 1969. Până în 1996 a purtat numele de Pactul Andeean. Între 1976 şi 2006 Venezuela a fost membră a acestei organizaţii.

Este interesant de remarcat faptul că între Comunitatea Andeană şi MERCOSUR există un acord prin care membrii fiecărei organizaţii sunt membrii asociaţi ai celeilalte organizaţii. În 1999 au început negocieri între cele două organizaţii pentru a realiza o fuziune care ar fi condus la formarea Zonei de Comerţ Liber Sud Americane (South American Free Trade Area - SAFTA).

6.4.3. Piaţa Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR)

Piaţa Comună a Sudului (Southern Common Market – MERCOSUR) este formată din Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay şi Venezuela (din 31 iulie 2012), cu Chile, Bolivia, Columbia, Ecuador şi Peru ca membrii asociaţi.

Între primele patru ţări a fost semnat un acord, în 1991, care prevedea crearea unei uniuni vamale. Prin acord s-a decis adoptarea unui tarif vamal comun faţă de terţi, precum şi eliminarea de-a lungul unei perioade de patru ani a taxelor vamale pentru circa 85 % din schimburile reciproce. Implementarea efectivă a uniunii vamale a început în anul 1995.

Ulterior celor patru ţări iniţiale li s-a adăugat şi Chile, Bolivia Columbia, Ecuador şi Peru ca membrii asociaţi, cu posibilitate de participare la componenta de zonă de comerţ liber.

Rezultatele realizării acestui bloc comercial au fost pozitive, ducând la o creştere de aproape 9 ori ori a comerţului între ţările membre între 1991 şi 2010. Este de remarcat însă că între ţările membre se derulează doar circa 16 % din totalul comerţului acestora.
Ca o consecinţă a formării uniunii vamale numeroşi investitori străini au început să se îndrepte spre aceasta pentru a valorifica economiile de scară rezultante.

6.4.4. Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est (Association of South-East Asian Nations – ASEAN)

Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est este formată din : Indonezia, Malaysia, Singapore, Filipine, Thailanda, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar şi Cambodgia. Ultimele patru ţări s-a alăturat asociaţiei în anii 1990.

ASEAN a fost creată în august 1967 cu scopul de a promova cooperarea economică şi politică între ţările membre. Una din trăsăturile acestei asociaţii este caracterul neomogen al membrilor săi: de la ţări cu o populaţie foarte mare (Indonezia – 234,81 milioane locuitori în anul 2010), la ţări foarte mici (Brunei – 407 de mii de locuitori în anul 2010) sau de la ţări cu un Produs Intern Brut pe locuitor foarte ridicat (Brunei care este o ţară petrolieră avea în anul 2011 un PIB pe locuitor de peste 36.000 dolari), la ţări cu un Produs Intern Brut pe locuitor foarte scăzut (cazul Cambodgiei care avea în 2012 doar 931 de dolari)[140].

În vederea promovării comerţului între ţările membre a fost creată, începând cu 1 ianuarie 1993, **Zona de Comerţ Liber ASEAN (ASEAN Free Trade Area – AFTA).**

Principalul obiectiv al AFTA a fost acela de:
- reducere a nivelului protecţiei tarifare între membrii la un nivel de cel mult 5 % pentru majoritatea produselor manufacturate;
- extinderea acestui nivel redus pentru toate produsele până în anul 2010.

[140] International Monetary Fund, 2012

Crearea AFTA a fost sprijinită de doi factori:
- necesitatea de a răspunde fenomenului de apariţie şi dezvoltare a altor blocuri comerciale regionale (în principal Uniunea Europeană şi NAFTA);
- liberalizarea şi dereglementarea economiilor ţărilor membre care au însemnat reducerea intervenţiei statului în economie, dezvoltarea sectorului privat şi creşterea volumului intrărilor de investiţii străine directe.

Un efect important al constituirii AFTA este şi acela al creşterii volumului investiţiilor străine între ţările membre, precum şi fenomenele de concentrare a capitalurilor în vederea valorificării tuturor avantajelor decurgând din formarea unei pieţe de mari dimensiuni.

Un eveniment important în planul integrării economice a fost reprezentat de înfiinţarea începând cu 1 ianuarie 2010 a Zonei de comerţ liber China – ASEAN care a devenit a treia zonă de acest fel din lume (după NAFTA şi Uniunea Europeană). Cu o populaţie de 1,9 miliarde locuitori această zonă de comerţ liber este cea mai mare din lume ca populaţie a ţărilor membre şi prima înfiinţată între ţările dezvoltate[141].

6.4.5. Iniţiativa de Cooperare Economică Asia – Pacific (Asia – Pacific Economic Cooperation – APEC)

Iniţiativa de Cooperare Economică Asia – Pacific a fost înfiinţată în anul 1989 şi reuneşte un număr de 21 de ţări situate de ambele părţi ale Oceanului Pacific:Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong-Kong, Indonezia, Japonia, Malaysia, Mexic, Noua Zeelandă, Papua Noua Guinee, Peru, Filipine, Rusia, Singapore, Coreea de Sud, Taiwan, Thailanda, SUA, Vietnam. După cum se remarcă din această enumerare, gradul de diversitate este maxim, ţările membre neavând în comun decât situarea într-o anumită zonă geografică.

Acest forum de cooperare este o reflectare a gradului crescând de interdependenţă ce se manifestă între economiile din zona Asia – Pacific. Importanţa acestei asociaţii poate fi exemplificată cu faptul că în anul 2010 APEC reprezenta circa 40 % din populaţia globului, 54 % din Produsul Brut Mondial şi 44 % din comerţul mondial[142].

[141] Wang Zhuoqiong, Regional cooperation to help boost economic development, China Daily, September 22, 2012
[142] The Kyoto Report on Growth Strategy and Finance: 2010 APEC Finance Ministerial Meeting, Kyoto, Japan.

Un obiectv ambiţios al APEC, stabilit la o reuniune a ţărilor membre ce a avut loc în 1994 în Indonezia, este acela de a realiza liberalizarea fluxurilor de bunuri, servicii şi investiţii până în anul 2010 între ţările dezvoltate din regiune şi până în anul 2020 pentru ţările în dezvoltare.

6.4.6. Organizaţii de comerţ liber din Africa

Dintre iniţiativele de realizare a unor organizaţii de comerţ liber în Africa, cele mai importante sunt:

- **Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest (Economic Community of West African States – ECOWAS)** formată din Benin, Burkina-Faso, Coata de Fildeş, Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Guineea, Liberia, Sierra Leone, Capul Verde, Gambia, Ghana, Guineea-Bissau, Nigeria, Togo;
- **Comunitatea de Dezvoltare a Africii de Sud (Southern African Development Community – SADC)** formată din: Angola, Botswana, Republica Democratică Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambic, Namibia, Seychelles, Africa de Sud, Swaziland, Tanzania, Zambia, Zimbabwe;
- **Comunitatea Economică a Statelor Central Africane (Economic Community of Central African States – CEEAC)** formată din: Angola, Burundi, Camerun, Republica Africa Centrală, Ciad, Republica Democratică Congo, Republica Congo, Guineea Ecuatorială, Gabon, Rwanda, Sao Tome şi Principe.

Deşi aceste organizaţii au fost înfiinţate, într-o formă sau alta, încă din anii 1970 – 1980, ele nu au reuşit decât într-un mod limitat să contribuie la dezvoltarea comerţului între membrii. De altfel, în anul 2010, la nivelul întregului continent, relaţiile comerciale dintre ţările africane se ridicau doar la 8,6 % din totalul exporturilor acestora şi 9,6 % din totalul importurilor[143].

Printre cauzele acestui relativ insucces se numără atât politicile economice necorespunzătoare ale majorităţii ţărilor africane, politici care nu au promovat dezvoltarea cooperării regionale, cât şi o serie de condiţii obiective, între care un loc important ocupă lipsa unei infrastructuri de transport adecvate.

[143] Bridging Borders: Fostering Regional Integration, African Developemnt Bank, May 6, 2011

CAPITOLUL 7

Sistemul monetar internaţional şi balanţa de plăţi

7.1. Relaţiile monetare internaţionale

Relaţiile monetare internaţionale sunt raporturi băneşti care se formează între state sau agenţi economici din ţări diferite ca urmare a participării acestora la relaţiile economice internaţionale.

În principiu, relaţiile economice internaţionale sunt constituite din totalitatea tranzacţiilor economice dintre state sau agenţi economici la nivel mondial. Relaţiile economice internaţionale cuprind circulaţia internaţională de mărfuri şi servicii, precum şi relaţiile financiar – valutare[144]. Aceste relaţii economice internaţionale îşi găsesc o reflectare permanentă în fluxuri de plăţi şi încasări care constituie circulaţia monetară internaţională.

7.2. Evoluţia sistemului monetar internaţional

Existenţa unui sistem monetar internaţional este cerută de faptul că majoritatea ţărilor lumii au propria lor monedă. Pentru a participa la relaţii economice internaţionale oamenii de afaceri trebuie să găsească o metodă de a schimba între ele aceste monede. Monedele unui stat folosite de rezidenţii altui stat poartă numele de devize.

Sistemul monetar internaţional conţine regulile prin care ţările stabilesc valoarea şi modul de schimb al monedelor lor. Sistemul monetar internaţional asigură totodată un mecanism de corectare a dezechilibrelor ce pot apare între plăţile şi încasările internaţionale ale statelor.

Un alt aspect important este acela că sistemul monetar internaţional asigură menţinerea unor costuri rezonabile ale conversiei monedelor naţionale, astfel încât afacerile internaţionale să se poată desfăşura în mod profitabil.

Sistemul monetar internaţional dispune de propriul său sistem contabil, reprezentat de balanţa de plăţi (balance of payments – BOP). Balanţa de plăţi înregistrează tranzacţiile internaţionale şi furnizează informaţii esenţiale despre starea unei economii. Pe baza informaţiilor din balanţa de plăţi investitorii decid dacă investesc sau nu într-o ţară, iar guvernul ţării respective poate lua decizii

[144] Constantin Floricel, Relaţii valutar financiare internaţionale, Editura Naţional, Bucureşti, 2003.

privind politica comercială, rata dobânzilor, nivelul inflaţiei reducerea cererii sau costul de tranzacţie.

Istoria sistemului monetar internaţional

Sistemul monetar internaţional actual îşi are rădăcinile în antichitate, când aurul şi argintul erau utilizate în comerţul dintre triburi şi, mai apoi, dintre oraşele-state. De exemplu, argintul a fost utilizat în relaţiile comerciale dintre India, Babilon şi Fenicia încă din secolul 7 Î.Cr. Mai târziu, odată cu formarea statelor naţionale din Europa în secolele XVI şi XVII, monedele acestora au fost schimbate între ele în raport de conţinutul în aur sau argint al acestora.

7.2.1. Etalonul aur (Gold standard)

Primul sistem monetar internaţional a fost reprezentat de etalonul aur, adoptat de Marea Britanie în 1821. În cadrul acestui sistem ţările erau de acord să cumpere sau să vândă bancnotele de hârtie contra unei cantităţi de aur, la cererea oricărui deţinător ale acestora. În secolul XIX majoritatea ţărilor care se manifestau în plan internaţional ca puteri comerciale au adoptat acest sistem: Franţa, Germania, SUA, Austro-Ungaria şi Rusia.

Sistemul monetar bazat pe etalonul aur a creat un sistem de rate de schimb fixe (fixed exchange rate system). Rata de schimb reprezintă preţul unei monede exprimat într-o altă monedă. În cadrul unui sistem de rate de schimb fixe preţul unei monede nu se schimbă în raport cu o altă monedă. Acest lucru se explică prin faptul că fiecare ţară îşi „ancorează" valoarea monedei sale de aur. Marea Britanie s-a angajat să vândă sau să cumpere o uncie de aur pentru 4,247 lire sterline, SUA pentru 20,67 dolari. În acest fel, rata de schimb dintre lira sterlină şi dolarul SUA era fixă, 1 liră sterlină valorând 4,867 dolari SUA.

În perioada cuprinsă între 1821 şi sfârşitul primului război mondial în 1918 cea mai importantă monedă folosită în comerţul internaţional a fost lira sterlină. Acest fapt ce reflecta poziţia de putere economică şi militară dominantă dobândită de Marea Britanie la sfârşitul războaielor napoleoniene. Majoritatea firmelor de pe glob erau dispuse în acea perioadă să accepte plata în aur sau lire sterline, ceea ce a frăcut ca sistemul monetar internaţional să se mai numească şi **etalon aur bazat pe lira sterlină** (sterling based gold standard).

După primul război mondial, ca urmare a efectelor acestuia, multe ţări revin la etalonul aur: de exemplu SUA, Franţa şi Marea Britanie revin la etalonul aur în 1920. Dificultăţile economice ale perioadei şi în special Marea Depresiune Economică începută în 1929 au determinat trecerea la o politică de flotare liberă a

cursului de schimb în raport de cererea şi oferta de pe piaţă. Multe ţări au căutat să îşi stimuleze exporturile prin reducerea artificială a cursului de schimb şi să se protejeze de importuri prin creşterea barierelor tarifare. Din păcate aceste măsuri cunoscute sub numele de „politici de sărăcire a vecinilor" (beggar-thy-neghbor policies) nu au făcut decât să agraveze situaţia economică mondială, să determine contracţia puternică a comerţului internaţional şi creşterea şomajului şi, în final, să grăbească începerea celui de-al doilea război mondial în 1939.

7.2.2. Etalonul aur – devize (aur – dolar) – Dollar-Based Gold Standard. Sistemul Bretton Woods

La sfârşitul celui de-al doilea război mondial liderii politici ai principalelor puteri au hotărât să pună bazele unui mediu economic nou care să promoveze pacea şi prosperitatea la nivel mondial.

Pornind de la aceste obiective, la Conferinţa Naţiunilor Unite din 1944, reprezentanţi ai 44 de ţări s-au reunit la Bretton Woods, New Hampshire, SUA şi au decis revigorarea etalonului aur pe baza unor principii noi – **etalonul aur bazat pe dolar** (dollar based gold standard) -, precum şi înfiinţarea a două organizaţii internaţionale care să sprijine reconstrucţia economiei mondiale şi a sistemului monetar internaţional:

- Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) – mai cunoscută sub numele de Banca Mondială;
- Fondul Monetar Internaţional (International Monetary Fund – IMF).

Sistemul monetar internaţional adoptat la Bretton Woods se baza pe o serie de principii, dintre care cele mai importante erau:
- **alegerea etalonului monetar**, respectiv a dolarului SUA. În cadrul acestui sistem numit **aur – devize** (de fapt, aur – dolar), dolarul era definit printr-o greutate fixă în aur – 0,888671 grame iar preţul unciei de aur era stabilit la 35 dolari SUA. În cadrul sistemului, posesorul monedei SUA putea să solicite oricând schimbarea acesteia contra unei cantităţi echivalente de aur;
- **menţinerea stabilităţii cursurilor de schimb ale monedelor naţionale.** Conform acestui principiu, ţările membre ale sistemului monetar internaţional au fost obligate să îşi definească valoarea paritară a monedei lor naţionale în aur sau în dolari. Faţă de paritatea oficială, cursul de schimb al unei monede naţionale nu putea varia pe piaţă cu mai mult de ± 1 %, ţările membre trebuind să intervină prin vânzare sau cumpărare de monedă pentru a respecta încadrarea în marjă;
- **crearea rezervelor monetare oficiale şi asigurarea lichidităţii internaţionale.** Conform acestui principiu, autorităţile monetare din ţările membre aveau obligaţia

să își constituie rezerve monetare sub formă de aur, titluri de valoare și dolari SUA;
- **echilibrarea balanțelor de plăți**. Țările membre ale sistemului monetar internațional aveau obligația să asigure echilibrul balanțelor lor de plați. În acest context, în caz de deficite sau excedente exagerate, se putea accepta doar ca soluție extremă devalorizarea sau revalorizarea monedei naționale.

În cadrul acestui sistem, dezvoltarea comerțului internațional a ajuns să depindă ca sursă de lichidități internaționale de dolarul SUA, dat fiind faptul că rezervele de aur nu putea crește nelimitat, pe termen scurt. În aceste condiții, creșterea volumului de lichidități internaționale depindea de menținerea dorinței străinilor de a deține cantități tot mai mari de dolari SUA. Pe măsură ce cantitățile de dolari SUA deținute de străini deveneau tot mai mari, aceștia deveneau tot mai preocupați de posibilitatea SUA de a acoperi în aur sumele respective.

O soluție de suplimentare a lichidităților internaționale a fost reprezentată de crearea în 1967 a „Drepturilor Speciale de Tragere „ - DST (Special Drawing Rights – SDR), unități de cont prin care membrii sistemului monetar internațional puteau derula tranzacții între aceștia.

Drepturile Speciale de Tragere (DST) pot juca rolul unor instrumente internaționale de plată și de rezervă. Inițial, DST au fost definite printr-o cantitate de aur, respectiv 0,888671 grame, adică aceeași cantitate corespunzătoare unui dolar SUA, de unde și numele pe care îl mai aveau de „hârtii – aur" (paper gold). În prezent valoarea DST se calculează zilnic ca medie ponderată a valorii de piață a patru valute: dolarul SUA, euro, yenul japonez și liră sterlină. Valoarea unui DST la 1 octombrie 2012 era de 1,54 dolari SUA.

Volumul Drepturilor Speciale de Tragere deținute de membrii sistemului monetar internațional în martie 2011 era de circa 270 miliarde DST, respectiv circa 3,5 % din rezervele mondiale, inclusiv aur[145]. Deși au reprezentat un plus de lichidități internaționale, Drepturile Speciale de Tragere nu au eliminat problema încrederii în stabilitatea dolarului SUA, astfel încât în primele 7 luni ale anului 1971 SUA au fost nevoite să vândă circa o treime din rezervele de aur pentru menținerea valorii dolarului. Mecanismul prevăzut la Bretton Woods se apropia de sfîrșit.

Sistemul bazat pe etalonul aur dolar a funcționat până la data de 15 august 1971 când SUA au decis suspendarea convertibilității dolarului în aur ca urmare a imposibilității evidente de a plăti în aur toate solicitarile adresate.

[145] International Monetary Fund, Appendix A, International reserves, www.imf.org

Un alt moment important a fost marcat la 18 decembrie 1971, la Conferința Smithsoniană ținută la Washinghton, când s-a mărit marja de fluctuație a cursurilor de schimb față de valoarea oficială de la ± 1 % la ± 2,25 %.

7.2.3. Sistemul monetar internațional după 1971

Forțele pieței au pus la încercare această nouă marjă și, în scurt timp, a devenit evident că țările membre ale sistemului monetar internațional nu se puteau încadra în acest interval.

De aceea, în martie 1973 băncile centrale ale țărilor membre au decis adoptarea unui sistem în care cursurile monedelor lor variază zilnic în cadrul unei flotări generalizate (flexible/floating exchange rate system).

Acest sistem a fost legitimat în cadrul Conferinței din Jamaica din ianuarie 1976, când s-a stabilit că fiecare țară era liberă să adopte orice sistem de rate de schimb considera favorabil. SUA au adoptat un sistem bazat pe flotarea cursului, iar alte țări au adoptat rate de schimb fixe față de dolarul SUA, francul francez sau alte monede.

Principalele trăsături ale sistemului monetar internațional după 1973 au fost:

- Flotarea în principiu necontrolată pe piață a cursurilor de schimb;
- Intervenția repetată și concertată a băncilor centrale pentru susținerea în anumite limite a cursurilor de schimb, ceea ce a făcut ca flotarea liberă să fie de fapt o **flotare controlată** (managed float);
- - Corelarea măsurilor de politică monetară, în special în privința nivelului ratei dobânzii între principalele țări dezvoltate;
- Adoptarea unei soluții proprii de către țările vest-europene sub forma Sistemului Monetar European care avea să conducă ulterior către adoptarea monedei unice - euro;
- - Utilizarea, în anumite limite, a flotării cursurilor de schimb ca factor de avantaj comparativ, pentru stimularea exporturilor și descurajarea importurilor.

7.3. Instituțiile specifice sistemului monetar internațional de la Bretton Woods

Conferința de la Bretton Woods a stabilit nu numai principiile de derulare a relațiilor economice dintre membrii în economia mondială postbelică, dar și instituțiile care aveau să vegheze la respectarea acestor principii.

La Conferinţa de la Bretton Woods au fost avute în vedere două instituţii:

- o instituţie cu atribuţii în domeniu dezvoltării economice (Banca Internaţională pentru reconstrucţie şi Dezvoltare);
- o instituţie cu atribuţii în domneniul sistemului monetar internaţional (Fondul Monetar Internaţional);

După cum se remarcă din analiza atribuţiilor, faţă de membrii lor, FMI şi Banca Mondială urmau să joace roluri complementare.

FMI s-a concentrat în principal asupra performanţelor macroeconomice şi a politicilor macroeconomice şi financiare. În acest context, FMI asigură finanţare pentru sprijinirea problemelor generale ale unei ţări reflectate în dezechilibre ale balanţei de plăţi, sub rezerva implementării de către ţara asistată a unor politici economice corective.

La rândul său, Banca Mondială s-a preocupat mai ales de dezvoltarea pe termen lung şi reducerea sărăciei. Activităţile desfăşurate de Banca Mondială includ acordarea de împrumuturi pentru ţările în dezvoltare şi cele în tranziţie destinate finanţării proiectelor de infrastructură, reformei unor sectoare din economie şi realizării de reforme structurale.

Este de remarcat faptul că la data înfiinţării Băncii Mondiale şi a FMI, ţările participante la Conferinţa de la Bretton Woods au avut în vedere şi înfiinţarea unei organizaţii menite să promoveze liberalizarea comerţului mondial.

Drept urmare, reprezentanţii principalelor ţări comerciale s-au întâlnit în 1947 la Havana pentru a crea Organizaţia Comerţului Internaţional (International Trade Organization – ITO).

Datorită unor dezacorduri între participanţi cu privire la atribuţiile şi autoritatea pe care urma să o aibă organizaţia, aceasta nu a putut fi înfiinţată decât mult mai tîrziu, în 1995, sub numele de Organizaţia Mondială a Comerţului (World Trade Organization – WTO). În perioada 1947 – 1994 problemele de interes mondial în domeniul liberalizării comerţului au fost adresate în cadrul Acordului General Pentru tarife şi Comerţ (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) care, din punct de vedere tehnic a fost un acord şi nu o organizaţie.

7.3.1. Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (Banca Mondială)

Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare sau Banca Mondială a fost înfiinţată în anul 1944 şi a avut ca scop iniţial sprijinirea finanţării reconstrucţiei economiilor distruse de război din Europa. Acest obiectiv a fost

atins de Banca Mondială cu ajutorul Planului Marshall la jumatatea anilor 1950, după care a fost adoptat un nou obiectiv, sprijinirea economiilor ţărilor în dezvoltare.

După anul 2000, odată cu adoptarea Obiectivelor Mileniului, un obiectiv prioritar al Băncii Mondiale a devenit sprijnirea combaterii sărăciei. În prezent circa 2,8 miliarde locuitori ai planetei trăiesc cu mai puţin de 2 dolari pe zi, iar dintre aceştia 1,2 miliarde cu mai puţin de 1 dolar pe zi. Banca Mondială acţionează pentru reducerea sărăciei, pentru promovarea creşterii economice şi a creării oportunităţilor de angajare. Printre obiectivele concrete sprijinite de Banca Mondială se numără investiţiile în educaţie şi ocrotirea sănătăţii, asigurarea de electricitate şi apă potabilă, lupta împotriva bolilor şi protecţia mediului.

Banca Mondială nu este o „bancă" propriu-zisă. Ea este o organizaţie internaţională deţinută de membrii săi, cele 188 de ţări dezvoltate şi în dezvoltare.

Banca Mondială poate acorda împrumuturi numai pentru scopuri productive, de natură a stimula creşterea economică în ţara debitoare. Banca Mondială nu acordă împrumuturi decât guvernelor naţionale sau pentru proiecte care beneficiază de garanţii guvernamentale. Împrumuturile acordate nu pot fi condiţionate de cumpărarea de bunuri sau servicii din anumite ţări. Creditele acordate de Banca Mondială sunt **credite condiţionate (hard loans)**, ele nefiind acordate decât dacă există motive suficiente privind capacitatea de restituire a creditului de către debitor.

Dacă în 1946 când şi-a început activitatea Banca Mondială avea 38 de membrii, în anul 2012 avea 188 de membrii şi credite totale acordate în 2010 în sumă de 120,1 miliarde dolari SUA.

Luarea deciziilor în cadrul Băncii Mondiale se bazează pe un sistem de vot ponderat care reflectă puterea economică şi mărimea contribuţiilor membrilor. Distribuţia puterii de vot acordate principalelor ţări, conform actualizării realizate în 2010, este următoarea:

- SUA 15,85 %;
- Japonia 6,84 %;
- Germania 4,00 %;
- Marea Britanie 3,75 %;
- Franţa 3,75 %;
- India 2,91 %;
- Rusia 2,77 %;
- Arabia Saudită 2,77 %
- Italia 2,64 %.

În timp, pe măsura adăugării de noi obiective, Banca Mondială a creat patru noi organizaţii afiliate, şi anume[146]:

- **Asociaţia Internaţională pentru Dezvoltare (The International Development Association – IDA)** creată în 1960 pentru a acorda asistenţă ţărilor cel mai puţin dezvoltate. În prezent are 172 de membri. IDA acordă **credite preferenţiale (soft loans)**, în condiţii de risc mai ridicat, fără dobândă, doar cu plata unor speze bancare reduse (reprezentând 0,75 %), cu termene de graţie de 10 ani şi perioade de maturitate de 35 – 40 de ani. Între 2008 şi 2011 sumele împrumutate anual de IDA au fost de circa 15 miliarde dolari, din care 50 % către Africa.
- **Corporaţia Financiară Internaţională (International Finance Corporation – IFC)** înfiinţată în 1956 are ca scop promovarea sectorului privat în ţările în dezvoltare. În prezent are 184 de membri. IFC acţionează ca o bancă de investiţii şi, împreună cu investitori privaţi, oferă capital pentru activităţi comerciale fezabile. IFC contribuie prin împrumuturi sau ca acţionar doar la completarea unor capitaluri private şi nu finanţează integral nici un proiect. În anul 2011 finanţările acordate de IFC au fost de circa 20,4 miliarde dolari.
- **Agenţia de Garantare Multilaterală a Investiţiilor (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA)** a fost înfiinţată în anul 1988 pentru a garanta împotriva riscului politic investiţiile realizate în ţări în dezvoltare. În prezent are 177 de membri. MIGA încurajează investiţiile directe în ţările în dezvoltare prin oferirea către investitorii privaţi de garanţii împotriva riscurilor necomerciale. De la înfiinţare până în 2011 MIGA a acordat garanţii împotriva riscurilor politice pentru 700 de proiecte în valoare totală de circa 24 miliarde dolari.
- **Centrul Internaţional pentru Reglementarea Disputelor Referitoare la Investiţii** (The International Centre for the Settlement of Investment Disputes - ICSID) a fost înfiinţat în anul 1966. În prezent are 147 de membri. ICSID asigură condiţii pentru soluţionarea prin conciliere sau arbitrare a diferendelor privind investiţiile ce pot apare între investitorii străini şi ţările receptoare.

Banca Mondială, împreună cu cele patru instituţii prezentate formează Grupul Băncii Mondiale (The World Bank Group). În vederea finanţării împrumuturilor pe care le acordă Banca Mondială se împrumută la rândul său de pe pieţele internaţionale de capital. Totodată, dobânzile pe care le încasează pentru sumele împrumutate se adaugă resurselor ce vor fi utilizate pentru noi împrumuturi.

[146] The World Bank Group – Working for a World Free of Poverty, World Bank Group, 1818 H Street, NW, Washington DC 20433, USA, 2003

7.3.2. Fondul Monetar Internaţional

Fondul Monetar Internaţional (The International Monetary Fund – IMF) a fost conceput în iulie 1944 la Conferinţa Naţiunilor Unite care a avut loc la Bretton Woods, New Hampshire, SUA când reprezentanţi ai 45 de guverne au stabilit de comun acord un cadru pentru cooperarea economică internaţională postbelică care să evite repetarea politicilor economice dezastruoase care au condus la Marea Depresiune din anii 30[147].

Participanţii la Conferinţa de la Bretton Woods au considerat că deteriorarea comerţului internaţional în perioada dintre cele două războaie mondiale a fost determinată în cea mai mare parte de devalorizările operate de multe state în scopul promovării exporturilor lor.

De aceea, reprezentanţii ţărilor participante au elaborat statutul unei instituţii internaţionale menită să monitorizeze sistemul monetar internaţional şi să promoveze atât eliminarea restricţiilor legate de schimbul valutar necesar comerţului cu bunuri şi servicii, cât şi stabilitatea ratelor de schimb.

Fondul Monetar Internaţional a fost înfiinţat oficial în decembrie 1945 când 29 de ţări au semnat statutul acestuia (Articles of Agreement). FMI face parte din categoria instituţiilor specializate din sistemul ONU, dar este complet independent, atât faţă de ONU, cât şi faţă de alte organisme internaţionale. În anul 2012 FMI număra 188 de state membre.

FMI este instituţia centrală a sistemului monetar internaţional – sistemul care include plăţile internaţionale şi ratele de schimb între monedele naţionale ce fac posibilă derularea afacerilor între ţări.

Scopul general al FMI este acela de a încuraja ţările să adopte politici economice sănătoase; totodată, fiind un fond, aşa cum arată şi numele, FMI poate asista financiar pe acei membrii care au nevoi temporare de echilibrare a balanţei de plăţi.

Principalele obiective ale FMI, conform Articolului 1 din Carta de înfiinţare sunt următoarele:

- promovarea cooperării monetare internaţionale;
- facilitarea expansiunii şi creşterii echilibrate a comerţului internaţional;

[147] What Is the International Monetary Fund? , Updated August 2002, International Monetary Fund Publications, Washington, D.C., USA.

- promovarea stabilităţii ratelor de schimb, menţinerea de aranjamente ordonate de schimb valutar între membrii şi evitarea deprecierii ratei de schimb pentru creşterea competitivităţii exporturilor;
- sprijinirea constituirii unui sistem de plăţi multilateral;
- asigurarea încrederii membrilor în sistem prin acordarea temporară de resurse în vederea corectării dezechilibrelor din balanţa de plăţi;
- scurtarea duratei şi reducerea mărimii dezechilibrelor din balanţele de plăţi internaţionale ale membrilor.

Începând din 1989 FMI a acordat asistenţă ţărilor din Europa Centrală şi de Est, ţărilor Baltice, Rusiei şi altor ţări din fosta Uniune Sovietică în procesul de transformare a economiilor lor de la sistemul de planificare centralizată la sistemul de piaţă. Această asistenţă a implicat colaborarea cu ţările respective în stabilizarea şi restructurarea economiilor lor, inclusiv în ceea ce priveşte construirea noului sistem legislativ şi instituţional specific mecanismelor de piaţă.

Calitatea de membru al FMI poate fi dobândită de orice ţară care este dispusă să respecte regulile sale de funcţionare. Pentru a deveni membră, o ţară trebuie să constituie la FMI un depozit numit **cotă (quota)**, parţial în aur şi parţial în moneda proprie a ţării respective. Mărimea cotei reflectă importanţa economiei ţării respective la nivel mondial, precum şi unele criterii politice.

Mărimea cotei este importantă deoarece ea are mai multe implicaţii:
- Mărimea cotei determină puterea de vot a ţării respective în cadrul FMI. În prezent SUA deţin 16,75 % din voturi, Japonia 6,23 %, Germania 5,81 %, Franţa şi Marea Britanie câte 4,29%, China 3,81 %, Arabia Saudită 2,80%.
- Cota fiecărei ţări constituie o parte a rezervelor sale oficiale;
- Mărimea cotei determină mărimea împrumuturilor pe care o ţară le poate lua de la FMI. Fiecare ţară membră poate împrumuta direct până la 25 % din cota sa. Peste acest nivel, împrumuturile sunt posibile, dar ele sunt însoţite de impunerea unor anumite condiţii, aşa numitele condiţionalităţi FMI (IMF conditionality).

Constituirea resurselor Fondului Monetar Internaţional

Fondul Monetar Internaţional îşi constituite resursele financiare pe baza cărora acordă împrumuturi din contribuţia ţărilor membre. Fiecare stat membru al FMI trebuie să contribuie la Fond cu o cotă parte a cărei mărime este stabilită de Consiliul Guvernatorilor (organul de conducere al FMI). Cota parte a fiecărui membru este exprimată în moneda naţională a ţării respective în proporţie de 75 % şi în devize convertibile (monede ale altor ţări membre) în proporţie de 25 %.

Totalitatea acestor cote părţi reprezintă cea mai mare parte a rezervelor Fondului. Mărimea cotelor părţi determină şi ponderea fiecărui stat membru în ceea ce priveşte dreptul la vot. Astfel, fiecare stat membru primeşte automat câte 250 voturi plus câte un vot pentru fiecare cotă parte echivalentă cu 100.000 DST.

Cotele părţi determină şi cuantumul drepturilor de tragere (de împrumut) ale statelor asupra resurselor fondului. În mod normal o ţară membră nu poate împrumuta mai mult de 125 % în raport cu contribuţia proprie.

Modalităţi de împrumut în cadrul Fondului Monetar Internaţional

Prin mecanismele sale de împrumut, FMI are funcţia de a furniza la cerere membrilor săi sume exprimate în moneda altor state membre. Fiecare stat membru poate cumpăra devize convertibile sau DST plătind în moneda sa naţională, chiar dacă aceasta nu este convertibilă. Debitorii trebuie însă să răscumpere după un termen stabilit de comun acord moneda naţională cu care au plătit, oferind pentru aceasta valută convertibilă.

Împrumuturile în cadrul Fondului Monetar Internaţional poartă denumirea de trageri şi ele pot fi ordinare sau extraordinare.

Tragerile ordinare se pot realiza în două variante:
- Trageri în cadrul tranşei de rezervă;
- Trageri în cadrul tranşelor de credit care sunt însă condiţionate. Conform prevederilor FMI, sunt 4 niveluri de tranşe de credit care reprezintă 125 % , 150 % , 175 % şi 200 % din cota parte. Cu cât sunt mai mari tranşele de credit în raport cu cota parte, cu atât condiţiile de acordare a împrumuturilor sunt mai severe.

Începând cu 1952 FMI a adoptat sistemul creditelor confirmate prin procedura acordurilor stand-by. Primul stat care a beneficiat de un acord stand-by a fost Belgia care l-a folosit pentru creşterea rezervelor internaţionale.

Un acord stand-by încheiat între un stat membru şi FMI cuprinde 2 documente :

- Un set de clauze (condiţii) standard privind scopul, durata, suma, comisionul aferente sumei ce face obiectul acordului stand-by;
- Scrisoarea de intenţie (Letter of Intent) sau memorandum-ul. Acest document trebuie să cuprindă un plan de redresare a economiei ţării

respective (care solicită împrumutul) şi este semnat de guvernatorul băncii centrale sau de ministrul de finanţe al ţării respective.

Consideraţii privind activitatea Fondului Monetar Internaţional în perioada 1990 - 2009

Activitatea FMI, în special cea din anii 1990 - 2002 a fost adesea criticată, atât de ţările debitoare, cât şi de analişti occidentali avizaţi, uneori mergându-se până la solicitarea desfiinţării instituţiei. Aceste critici au avut în vedere o serie de efecte negative ale aplicării măsurilor sugerate de FMI, atât în ţări din Asia, America de Sud, cât şi în ţări în tranziţie, între care şi România.

Principalele critici formulate la adresa FMI au avut în vedere următoarele două aspecte:

- FMI nu a reuşit să contribuie la refacerea capacităţii de plată şi a stabilităţii cursului de schimb pentru ţările în dificultate;
- FMI a protejat mai mult creditorii decât debitorii.

Aceste critici trebuie însă abordate în mod nuanţat, având în vedere faptul că:

- FMI nu impune măsuri de politică economică, ci răspunde la solicitarea statelor aflate în nevoie;
- Rezervele Fondului sunt limitate şi, ca atare, trebuie administrate în mod eficient;
- Planurile de redresare ale ţărilor aflate în nevoie sunt în mod obligatoriu planuri de austeritate, chiar şi în absenţa intervenţiei Fondului.

Corelarea acestor critici cu aspectele obiective sesizate în practică poate conduce la soluţii de îmbunătăţire a activităţii FMI, cel puţin sub următoarele forme:

- Iniţierea de acţiuni de monitorizare a funcţionării economiilor în scopul prevenirii crizelor;
- Studierea mai atentă a posibilităţii de a converti datoria statelor debitoare în acţiuni;
- Elaborarea unor recomandări şi pentru creditorii internaţional, nu doar pentru debitori, în vederea evitării unor situaţii de criză.

Ca răspuns la problemele şi criticile menţionate, la reuniunea anuală comună a FMI şi Băncii Mondiale din 1999 s-a decis o nouă abordare a strategiei de asistenţă acordată de cele două instituţii. Astfel s-a decis ca strategiile de reducere

a sărăciei elaborate de ţările membre să constituie baza împrumuturilor acrodate de cele două instituţii.

Această decizie a semnificat trecerea la o abordare mai apropiată de ţările beneficiare de asistenţă, care urmează să participe într-o măsură mai mare la elaborarea politicilor de redresare sau de dezvoltare. Ţările beneficiare de asistenţă pregătesc un plan strategic de reducere a sărăciei (Poverty Reduction Strategy Paper - PRSP) pe baza căruia instituţiile internaţionale, inclusiv FMI, pot identifica cele mai eficiente mijloace de sprijin posibile.

În contextul crizei economice mondiale din 2008 – 2009 Fondul Monetar Internaţional şi-a nuanţat foarte mult abordările, dând dovadă de mai multă flexibilitate şi înţelegere faţă de problemele specifice ţărilor aflate în dificultate. De altfel, criza economică mondială a pus bazele redefinirii substanţiale a rolului şi resurselor Fondului Monetar Internaţional.

7.4. Balanţa de plăţi: caracteristicile şi conturile acesteia

La nivel global, ţările lumii derulează anual relaţii economice cu bunuri, servicii sau active în valoare de mai multe trilioane de dolari. Măsurarea şi înregistrarea tuturor tranzacţiilor economice dintre rezindeţii unei ţări şi rezidenţii tuturor celorlalte ţări din economia mondială se realizează prin intermediul unei înregistrări de tip contabil în partidă dublă numit Balanţă de Plăţi (Balance of Payments – BOP).

Prin conţinutul său de balanţa de plăţi indică eficienţa cu care o ţară participă schimburile din economia mondială.

Balanţa de plăţi externe ne arată raportul dintre creanţele şi datoriile unei ţări şi reprezintă un sistem de conturi care reflectă totalitatea tranzacţiilor comerciale şi financiare realizate de ţara respectivă cu terţe ţări în decursul unei perioade date, de obicei un an.

Din punctul de vedere al oamenilor de afaceri, datele statistice furnizate de balanţa de plăţi a unei ţări prezintă importanţă din următoarele patru puncte de vedere:

- permit identificarea apariţiei de noi pieţe de bunuri şi servicii;
- pot oferi semnale privind posibile schimbări în politica economică a unei ţări în viitorul apropiat şi, ca atare, permit firmei, luarea unor măsuri de precauţie pentru evitarea pierderilor. Pornind de la exemplul României, creşterea rapidă a importurilor poate semnala o economie supraîncălzită care, mai mult ca sigur va determina luarea unor măsuri de restrîngere a cererii interne. În acest caz oamenii de afaceri străini vor lua măsuri de reducere a stocurilor deoarece se vor aştepta la o reducere a cererii interne.

- pot indica reducerea rezervelor de devize ale unei ţări, ceea ce poate conduce la o depreciere a monedei naţionale în viitorul apropiat. În acest caz, exportatorii pe piaţa respectivă se pot aştepta ca produsele lor să devină mai scumpe şi deci vânzările lor să scadă.
- Pot indica o creştere a riscului pentru creditorii ţării respective care vor putea să ia măsuri de protecţie în avans.

În rezumat, balanţa de plăţi ca sistem de conturi prezintă patru caracterstici principale:

- înregistrările din balanţa de plăţi reflectă tranzacţiile internaţionale realizate în decursul unei perioade de timp, de obicei un an;
- înregistrările se referă numai la tranzacţii economice, deci care pot fi exprimate într-o formă monetară;
- înregistrează tranzacţiile dintre rezindenţii unei ţări şi rezidenţii tuturor celorlalte ţări. Aceşti rezindeţi pot fi persoane fizice, firme, organizaţii sau instituţii guvernamentale, organizaţii non-profit;
- sistemul de evidenţă contabilă al balanţei de plăţi este un sistem în partidă dublă. Fiecare tranzacţie determină o înregistrare în debit şi una în credit de mărime egală. În cazul majorităţii tranzacţiilor internaţionale prima intrare (înregistrare) în balanţa de plăţi se referă la vânzarea sau cumpărarea unor bunuri, servicii sau active. Cea de-a doua intrare (înregistrare) în balanţa de plăţi se referă, în mod corelat, la încasarea sau plata sumelor aferente operaţiei efectuate.

În mod sintetic, reflectarea contabilă a tranzacţiilor în balanţa de plăţi este echivalentă cu reflectare a surselor şi a utilizării fondurilor. Din acest punct de vedere înregistrările în debit reflectă utilizarea fondurilor, iar înregistrările în credit reflectă sursa fondurilor. În acest context, orice achiziţie crează debite şi orice vânzare produce credite.

Balanţa de plăţi include patru conturi principale:

- contul curent (current account);
- contul de capital (capital account);
- contul rezervelor oficiale (official rezerves account);
- contul de erori şi omisiuni (errors and omissions).

Primele două conturi, respectiv contul curent şi contul de capital, reflectă cumpărarea de bunuri, servicii şi active de către sectoarele public şi privat.

Contul rezervelor oficiale reflectă impactul intervenţiilor băncii centrale asupra pieţei valutare.

Contul de erori şi omisiuni evidenţiază limitele metodelor statistice şi de înregistrare utilizate în cadrul balanţei de plăţi.

Contul curent include:
- operaţiunile cu bunuri şi servicii;
- veniturile din investiţii directe şi de portofoliu;
- transferuri unilaterale (transferuri publice şi private: salarii obţinute de rezindenţi în străinătate, asistenţă nerambursabilă, etc.).

Soldul contului curent este cel mai important indicator din cadrul balanţei de plăţi şi reflectă competitivitatea unei ţări pe pieţele internaţionale.

Contul de capital include tranzacţiile de capital (vânzări şi cumpărări de active) între rezindeţii unei ţări şi cei ai altor ţări. Tranzacţiile din contul de capital se împart în două categorii: investiţiile străine directe şi investiţiile de portofoliu.

Contul rezervelor oficiale înregistrează nivelul rezervelor oficiale deţinute de guvernul unei ţări. Aceste rezerve sunt utilizate în vederea unor intervenţii pe pieţele valutare sau în tranzacţiile cu alte bănci centrale.

Rezervele oficiale cuprind patru tipuri de active:
- aur;
- valute convertibile;
- Drepturi Speciale de Tragere (DST);
- Poziţii de rezervă la FMI (cota parte a ţării respective minus împrumuturile).

Contul de erori şi omisiuni include sumele aferente corectării unor înregistrări sau unor deficienţe decurgând din metodele statistice utilizate.

Un principiu fundamental al balanţei de plăţi este acela că aceasta trebuie să fie echilibrată. Aceasta înseamnă că prin însumarea celor patru componente menţionate suma rezultată trebuie să fie zero.

7.4.1. Echilibrarea balanţei de plăţi

După cum s-a arătat mai sus, dat fiind faptul că înregistrările din balanţa de plăţi se fac în partidă dublă, pentru ca balanţa să fie echilibrată ea trebuie prezinte un sold global zero. Balanţa de plăţi poate prezenta dezechilibre fie în sensul unor

excedente (care sunt relativ uşor de corectat), fie în sensul unor deficite care trebuie eliminate pe termen lung.

În cazul existenţei unor deficite în balanţa de plăţi există mai multe posibilităţi de echilibrare prin măsuri iniţiate de guvernele ţărilor respective.

Aceste măsuri pot include:

- corectarea deficitului care se realizează prin acţionarea asupra factorilor care determină veniturile şi cheltuielile. Această metodă se foloseşte mai ales atunci când deficitul este determinat de dezechilibrul balanţei comerciale şi implică măsuri precum devalorizarea monedei naţionale, creşterea taxelor vamale, stimularea exporturilor, etc.;
- compensarea care se poate realiza prin stimularea intrărilor de capital străin, a plasamentelor pe termen lung, prin atragerea de depozite, prin tranzacţii ce au ca efect atragerea de capital din străinătate;
- luarea de împrumuturi pentru finanţarea deficitului. O asemenea soluţie nu este recomandabilă decât în cazuri de forţă majoră deoarece ea nu rezolvă fondul problemei, ci doar elimină o criză de moment, reprezentând o amânare a scadenţei;
- reglarea reprezintă o metodă prin care se elimină un deficit al balanţei de plăţi externe prin lichidarea soldului debitor al unui cont, de exemplu apelând la activele de rezervă de care dispune ţara respectivă.

În prezent, statele ce alcătuiesc economia mondială nu mai abordează problema echilibrării balanţei de plăţi externe în mod singular, individual, ci în contextul relaţiilor pe care le au cu organisme financiare internaţionale (cum ar fi Fondul Monetar Internaţional) sau cu organizaţiile din care fac parte (cum ar fi Uniunea Europeană).

CAPITOLUL 8

Fluxurile comerciale şi financiare internaţionale

8.1. Fluxurile comerciale internaţionale

8.1.1. Comerţul internaţional şi economia mondială

Comerţul poate fi definit drept schimbul voluntar de bunuri, servicii, active sau bani între două sau mai multe persoane sau organizaţii.[148] Dat fiind caracterul său voluntar, părţile la o tranzacţie comercială pornesc de la premisa că vor dobândi un câştig din realizarea acesteia.

Comerţul internaţional este reprezentat de comerţul dintre rezindeţii (persoane fizice, firme, organizaţii non-profit, sau organizaţii definite prin alte forme de asociere) provenind din ţări diferite.

Prin volumul său ridicat (circa 31 % din Produsul Intern Brut Mondial în anul 2010), dar şi prin implicaţiile sale economice, politice şi sociale, comerţul internaţional prezintă importante efecte directe şi indirecte asupra economiilor naţionale.

Astfel, exporturile generează efecte de antrenare în economie prin comenzi pentru furnizori, salarii pentru lucrători şi plata impozitelor, taxelor şi dividendelor. Toate acestea înseamnă stimularea economiei ţării exportatoare.

Pe de altă parte, importurile pot determina o creştere a concurenţei şi pot forţa producătorii locali să reducă preţurile şi să îşi sporească competitivitatea produselor şi serviciilor. Neluarea în seamă a semnalelor pieţei generate prin intermediul importurilor poate conduce la închiderea de fabrici şi la creşterea şomajului.

Iată deci doar câteva motive pentru care evoluţia comerţului internaţional este atent urmărită, atât la nivel macroeconomic (de guverne), cât şi la nivel microeconomic (de firme) în toate ţările lumii.

8.1.2. Trăsăturile comerţului internaţional

Deşi au cunoscut evoluţii diverse şi modificări în volum şi structură, totuşi fluxurile comerciale internaţionale prezintă o serie de trăsături cu caracter general, valabile în toate perioadele.

[148] Ricky Griffin, Michael Pustay, International Business, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2003

Printre aceste **trăsături cu caracter general** se numără următoarele:

- **Diversificarea continuă a bunurilor şi serviciilor comercializate** pe plan internaţional. Pentru a da doar câteva exemple, să amintim doar serviciile de acces Internet sau produsele agricole obţinute prin modificari genetice (Genetically Modified Organisms – GMO) care nu existau cu circa două decenii în urmă. Această diversificare a fost determinată în primul rând de evoluţia ştiinţei şi tehnicii care au permis apariţia continuă de noi produse şi servicii, dar şi de adâncirea diviziunii muncii care a făcut ca oamenii să aibă o nevoie crescută de a face schimb pentru statisfacerea nevoilor lor;
- **Tendinţa de creştere pe termen lung**, în condiţiile manifestării unui caracter foarte dinamic. Din punct de vedere istoric este de remarcat perioada de creştere continuă dintre 1820 – 1914, precum şi ritmurile înalte de creştere a volumului comerţului mondial înregistrate după cel de-al doilea război mondial. La sfârşitul celui de-al doilea război mondial, în anul 1947, an în care s-a înfiinţat Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (General Agreement on Trade and Tariffs – GATT) comerţul mondial se ridica la circa 56 miliarde dolari SUA şi reprezenta mai puţin de 10 % din produsul mondial brut. În anul 2010, volumul comerţului mondial cu bunuri şi servicii s-a ridicat la circa 18,9 trilioane dolari, adică circa 31 % din produsul mondial brut care era estimat la circa 61,96 trilioane dolari SUA;
- **Menţinerea unei ponderi ridicate a ţărilor dezvoltate** în totalul comerţului mondial (circa 53 % în anul 2011). Această trăsătură s-a remarcat încă din secolul XVI când o poziţie dominantă era deţinută de Olanda. Locul său a fost luat ulterior de Marea Britanie, apoi de SUA, iar după cel de-al doilea război mondial ponderea cea mai mare în comerţul mondial revine ţărilor membre ale Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE). De remarcat faptul că, în anul 2009, Uniunea Europeană avea o pondere în exporturile mondiale de bunuri de 17,2 %, China de 13,5 %, SUA de 11,8 %, Japonia de 8,5 % iar Canada de 4,3 %[149];
- **Menţinerea unor termeni de schimb (terms of trade) nefavorabili în cadrul schimburilor comerciale dintre ţările în dezvoltare şi cele dezvoltate.** Această menţinere a unor termeni de schimb nefavorabili se explică prin evoluţia în timp a raporturilor dintre preţurile produselor primare şi ale celor industriale (cu grad mai ridicat de prelucrare), fenomen economic cunoscut sub numele de „foarfecele preţurilor". În condiţiile în care preţurile ambelor tipuri de produse au crescut pe termen lung, preţurile la produsele cu grad ridicat de prelucrare au crescut mult mai rapid, ceea ce a făcut ca ţările care exportau în principal produse primare să se afle într-o situaţie mai puţin avantajoasă;
- **Menţinerea unor obstacole de ordin tarifar şi/sau netarifar** în comerţul internaţional, inclusiv de către ţările dezvoltate, chiar dacă în perioada de după cel

[149] International Trade in Goods, EUROSTAT, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods

de-al doilea război mondial au fost înregistrate progrese remarcabile în reducerea sau chiar eliminarea acestora prin acţiunile iniţiate în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) după 1947 şi, mai apoi, a succesorului acestuia Organizaţia Mondială a Comerţului (World Trade Organization –WTO) care a început să funcţioneze din 1995.

În afara trăsăturilor cu caracter general enunţate mai sus, în perioada de după cel de-al doilea război mondial în domeniul comerţului internaţional s-au manifestat şi o serie de **trăsături specifice**, între care se pot aminti:
- Tendinţa de instituţionalizare şi reglementare a relaţiilor comerciale internaţionale prin crearea unor instituţii cu vocaţie universală sau regională precum: a) Instituţiile specializate din sistemul Organizaţiei Naţiunilor Unite: Acordul General pentru Tarife şi Comerţ - GATT, Organizaţia Mondială a Comerţului (care a luat locul GATT din 1995), Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Comerţ şi Dezvoltare - UNCTAD; b) Organizaţii internaţionale care reunesc producătorii şi/sau consumatorii unor produse primare (de exemplu Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol –OPEC); c) Organizaţiile economice de cooperare şi/sau integrare interstatală, cum ar fi: Uniunea Europeană, Acordul de Comerţ Liber Nord-American - NAFTA .
- Polarizarea (concentrarea) fluxurilor comerciale internaţionale în jurul a trei centre (Uniunea Europeană, SUA şi Japonia) care deţin împreună peste o treime din fluxurile comerciale mondiale (circa 37,5 % în anul 2009)[150], la care se adaugă tot mai mult China;
- Mutarea centrului de greutate a comerţului internaţional din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului, fenomen care a început să se manifeste tot mai evident din a doua jumătate a anilor 80;
- Creşterea ponderii societăţilor transnaţionale în totalul comerţului mondial în paralel cu manifestarea tendinţei de „internalizare" a comerţului internaţional prin derularea de schimburi între firmele mamă şi filiale sau direct între filialele acestor societăţi. Conform aprecierilor volumul schimburilor dintre filiale şi firmele mamă reprezintă circa 30 % din totalul comerţului mondial;
- Înlocuirea ca importanţă în anii 90 a comerţului internaţional cu vânzările realizate de filialele societăţilor transnaţionale. În anul 2010 exporturile mondiale de bunuri şi servicii s-au ridicat la circa 18,9 trilioane dolari SUA, în vreme ce vânzările filialelor societăţilor transnaţionale s-au ridicat la 33 trilioane dolari SUA[151];
- Tendinţa de uniformizare a structurii pe grupe mari de mărfuri în cadrul schimburilor comerciale dintre ţările dezvoltate, respectiv dezvoltarea comerţului intr-ramură[152]. Această uniformizare nu este altceva decât o reflectare în planul

[150] Idem.
[151] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.
[152] Donald R. Davis, Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, Journal of International Economics no.39, 1995

comerţului a tendinţei de uniformizare a structurii pe ramuri a economiilor ţărilor dezvoltate, precum şi a tendinţei de uniformizare a structurii consumului. Această tendinţă de uniformizare este în mod considerabil accelerată de fenomenul de globalizare.

8.1.3. Caracteristici ale preţurilor internaţionale

Unul din cele mai importante componente care fac posibile fluxurile comerciale internaţionale sunt preţurile internaţionale. Acestea sunt preţurile la care se realizează tranzacţiile între vânzători şi cumpărători provenind din ţări diferite. Aceste preţuri pot fi specifice fiecărei tranzacţii în parte sau pot fi, pe perioade de timp şi pentru anumite produse, preţuri acceptate internaţional de marea majoritate a participanţilor la schimburile comerciale internaţionale.

Analiza nivelului preţurilor practicate pe pieţele internaţionale pe o durată de mai multe secole indică existenţa unei tendinţe generale de creştere a acestora.

Explicaţia acestei tendinţe de creştere a preţurilor internaţionale se află în următorii factori de influenţă:
- trecerea treptată la exploatarea unor zăcăminte de materii prime cu randament (conţinut util) mai redus sau aflate în zone greu accesibile pe măsură ce resursele uşor accesibile şi cu randamente ridicate au fost epuizate. De exemplu, extragerea de petrol din platformele marine sau din regiuni precum Alaska sau Siberia determină costuri mai mari decât extragerea din regiuni apropiate de marile centre de consum;
- Creşterea valorii adăugate ca urmare a apariţiei de noi produse sau a creşterii calitative pentru produsele existente;
- Existenţa unor presiuni inflaţioniste care pot avea cauze multiple (situaţii de monopol; stimularea excesivă a consumului, dincolo de echilibrul economic; unele politici economice de dezvoltare care au încercat să utilizeze inflaţia ca pe un instrument de favorizare a creşterii economice;

În cadrul factorilor de influenţă enunţaţi, un rol deosebit l-a jucat creşterea preţului petrolului, manifestată pentru prima dată la scară globală odată cu şocurile petroliere din anii 1973 – 1974, creştere care a reprezentat o combinaţie a folosirii situaţiei de cvasi-monopol din partea Organiaţiei Ţărilor Exportatoare de Petrol – OPEC, cât şi de expuizare treptată a unor zăcăminte caracterizate de costuri reduse de extracţie.

Mecanisme de formare a preţurilor internaţionale

Principalele mecanisme de formare a preţurilor internaţionale au la bază fie jocul liber al cererii şi ofertei, fie existenţa unor acorduri şi reglementări între principalii producători sau consumatori.

SUA, CHINA, INDIA ...

Cele mai frecvent întâlnite mecanisme de formare a preţurilor internaţionale sunt:

- **Bursele internaţionale de mărfuri.** Bursele sunt pieţe libere în care preţurile (numite cotaţii) se fixează prin licitaţii.

Acest sistem de fixare a preţurilor este utilizat pentru majoritatea produselor agro-alimentare, pentru produse minerale şi combustibili, pentru unele produse animale. Exemple de burse cu pondere mare în derularea de tranzacţii comerciale sunt: New York – pentru cafea şi zahăr; Chicago – pentru cereale; Londra – pentru metale preţioase;

- **Acordurile internaţionale pe produse primare** reprezintă sisteme în care participanţii, producători şi consumatori convin asupra cotelor de produse şi asupra preţurilor de vânzare. Prin aceste acorduri se fixează limitele minime sau maxime în cadrul cărora preţul poate oscila liber în raport de cerere şi ofertă;

- **Mecanismului preţului conducător** este un sistem în care preţul este stabilit de firmele care domină piaţa produselor respective. De exemplu, în cazul unor produse minerale, preţurile sunt determinate de marile societăţi transnaţionale din domeniu, iar în cazul produselor complexe (utilaje, echipamente) preţul conducător este dat de producătorii cei mai importanţi, recunoscuţi pe plan internaţional;

- **Mecanismul licitaţiilor internaţionale** este un sistem folosut în special pentru achiziţionarea de produse complexe (uzine la cheie, lucrări de infrastrucutră, etc).

Pe piaţa mondială, înţeleasă ca totalitate a tranzacţiilor de vânzare – cumpărare, se manifestă concomitent toate mecanismele de formare a preţurilor, în funcţie de segmentul de piaţă considerat (produse primare, produse industriale, bunuri de larg consum, etc.). Evoluţia preţurilor pe unul din segmentele de piaţă menţionate determină efecte şi pe celelalte segmente datorită interdepedenţei proceselor economice. Astfel, creşterea preţurilor materiilor prime se va reflecta şi în creşterea preţurilor produselor finite. Pe de altă parte, punerea la punct a unor noi tehnologii poate face să scadă preţul la unele materii prime pentru care nu mai există cerere.

8.1.4. Balanţa comercială şi participarea la schimburile comerciale internaţionale

Participarea la schimburile comerciale internaţionale are, pentru fiecare participant, drept scop valorificarea pe piaţa mondială a produselor şi/sau serviciilor naţionale (în cazul vânzătorilor) sau achiziţionarea de produse şi/sau

servicii care nu sunt disponibile pe plan național (în cazul cumpărătorilor). Fiecare companie și fiecare stat urmăresc să realizeze un echilibru între vânzările și cumpărările internaționale deoarece numai în acest caz se pot achita cumpărările efectuate cu sumele obținute din vânzări.

Raportul dintre vânzările pe plan mondial (exporturi) și cumpărări (importuri) sunt reflectate în balanța comercială. În situația în care exporturile sunt mai mari decât importurile se spune că balanța comercială este excedentară. În situația în care importurile sunt mai mari decât exporturile se spune că balanța comercială este deficitară.

Dacă primul caz (balanță comercială excedentară) este un caz favorabil, în cel de-al doilea (balanță comercială deficitară) statele trebuie să ia măsuri de echilibrare.

Aceste măsuri de echilibrare a balanței comerciale pot consta, atât în stimularea exporturilor, cât și în limitarea importurilor:

- Creșterea competitivității mărfurilor produse de țara respectivă prin măsuri pe termen lung (creșterea productivității și a eficienței muncii, creșterea calității, introducerea progresului tehnic) și/sau măsuri pe termen scurt (oferirea de credite avatajoase pentru export, subvenționarea exporturilor, acordarea de scutiri sau reduceri de impozite,etc.).

- Utilizarea cursului de schimb pentru stimularea exporturilor prin devalorizarea monetară care conduce la „ieftinirea" exporturilor și la „scumpirea" importurilor deoarece devalorizarea determină modificarea cursului de schimb între valute. Posibilitatea de utilizare a acestei metode este însă limitată de o serie de aspecte obiective legate de funcționarea unei economii, nici un stat neputând interveni în mod arbitrar asupra cursului de schimb al monedei naționale;

- descurajarea sau limitarea cererii interne (productive sau finale), atunci când aceasta are o componentă majoritară formată din importuri.

8.1.5. Bariere în calea comerțului internațional

Politicile interne ale statelor pot încerca, chiar în zilele noastre, să protejeze firmele autohtone de concurența celor străine prin intermediul barierelor în calea comerțului internațional. Primele bariere în calea comerțului internațional s-au manifestat încă de la crearea statelor naționale în secolul XVI, scopul urmărit fiind acela de sporire a avuției naționale. Experiența internațională a arătat însă că pe termen lung aceste bariere sunt contraproductive pentru toată lumea. Un caz particular este reprezentat de situația în care grupuri de interese pot iniția

impunerea unor bariere în calea comerțului internațional în vederea obținerii unor avantaje specifice, prețul sau efectele acțiunilor luate fiind suportate de restul cetățenilor din țara respectivă.

După forma lor de aplicare aceste bariere se clasifică în:

- bariere tarifare;
- bariere netarifare.

Bariere tarifare

Tariful reprezintă o taxă impusă asupra unui bun (unei mărfi) care este comercializată pe plan internațional. După momentul în care sunt aplicate tarifele pot fi:

- tarife de export (aplicate la ieșirea din țară a bunurilor);
- tarife de tranzit (aplicate la trecerea unui bun pe teritoriul unei țări în drum spre o altă țară);
- tarife de import (aplicate la intrarea în țară).

Tarifele de import sunt forma cea mai răspândită de manifestare a barierelor tarifare și pot avea trei forme, în funcție de modul de calcul:

- tarife ad valorem care sunt calculate ca procent din valoarea de piață a bunurilor importate;
- tarife specifice care sunt calculate ca o sumă determinată pe unitatea de greutate sau altă unitate specifică de măsură a bunurilor;
- tarife compuse care îmbină o componentă ad valorem cu una specifică.

Majoritatea tarifelor impuse de țările dezvoltate sunt tarife ad valorem. Aplicarea acestor tarife la diferitele produse se face, de majoritatea țărilor, pe baza încadrării acestor produse în clase și categorii într-o schemă detaliată numită Planul de tarife armonizat (Harmonized Tariff Schedule – HTS).

Din punct de vedere economic tarifele îndeplinesc două funcții:

- surse de venit pentru bugetul statului respectiv. Această funcție este importantă mai ales în cazul țărilor în dezvoltare;
- bariere în calea comerțului internațional care urmăresc să protejeze producătorii autohtoni de concurența producătorilor străini.

Bariere netarifare

Barirele netarifare sunt reprezentate de orice reglementare guvernamentală, politică sau procedură, alta decât tarifele, care are drept efect limitarea comerţului internaţional. Printre cele mai cunoscute forme de bariere netarifare se numără:

- cotele;
- controlul exporturilor;
- alte bariere netarifare.

Cotele reprezintă limite cantitative (plafoane) aplicate la importul unor bunuri într-o ţară pe o perioadă de timp determinată, de obicei un an. Ca urmare a negocierilor multilaterale desfăşurate în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ, multe ţări au înlocuit cotele cu tarife bazate pe cote (tariff rate cota – TRQ). În cadrul acestora, o ţară poate impune un nivel redus al tarifului pentru un produs pentru o cantitate definită (limitată) din acel produs. Peste plafonul respectiv produsul poate fi importat, dar i se aplică un nivel prohibitiv de ridicat al tarifului.

O formă extremă de manifestare a cotelor este cea a embargoului care este echivalent cu o cotă zero pentru importurile sau exporturile din / către o anumită ţară. Adoptarea embargoului se poate face de organisme internaţionale (de exemplu de Organizaţia Naţiunilor Unite, cum a fost cazul în 1990 după ce Irakul a invadat Kuwait-ul) sau de către o ţară sau un grup de ţări (cum a fost cazul Iranului în 2011 - 2012 datorită programului său nuclear).

Controlul exporturilor se face prin impunerea unor cote (plafoane) la exporturile unui anumit produs. Aceasta se poate face fie în cazul unor produse deficitare (mai rar), sau în cazul limitării voluntare a exporturilor (**Voluntary Export Restraint** –VER) prin care o ţară îşi limitează exporturile unor produse specificate către o altă ţară ca parte a unor acorduri comerciale între acestea.

Categoria de alte bariere netarifare este mult mai numeroasă şi include măsuri precum:

- standarde privind produsele şi modul de testare a acestora prin care se poate îngreuna sau chiar limita accesul pe o piaţă;
- restricţionarea accesului la reţelele de distribuţie a mărfurilor;
- politicile privind achiziţiile publice;
- cerinţe privind conţinutul local al componenţei produsului (cerinţe de achiziţionare de pe piaţa locală a unui procent din valoarea produsului);
- cerinţe privind necesitatea unor controale tehnice de acceptare a produsului;
- controlul accesului la valute convertibile;
- controlul investiţiilor.

În prezent barierele netarifare reprezintă obstacole mult mai active în calea comerţului internaţional decât barierele tarifare care au cunoscut reduceri semnificative.

8.1.6. Metode de promovare a comerţului internaţional

Barierele tarifare şi netarifare prezentate anterior reprezintă metode utilizate de guverne pentru a controla şi diminua mărimea fluxurilor de comerţ internaţional (mai ales a celor de import) dintre o ţară şi restul economiei mondiale.

În mod simetric, există însă şi metode utilizate de guverne pentru a promova comerţul internaţional (de această dată, mai ales exportul). Aceste metode urmăresc:

- echilibrarea balanţei comerciale (atunci când aceasta prezintă deficite însemnate);
- crearea unor surse de finanţare a altor programe guvernamentale prin promovarea exporturilor şi obţinerea unor excedente ale balanţei comerciale;
- crearea de locuri de muncă în domeniile orientate spre export.

Dintre metodele utilizate de guverne pentru promovarea exporturilor, principalele sunt:

- subvenţiile de export;
- zonele speciale (libere);
- programele de finanţare a exporturilor.

Subvenţiile de export sunt metode de sprijinire a firmelor naţionale care realizează exporturi în vederea reducerii costurilor de operare şi, prin urmare, în vederea creşterii competitivităţii internaţionale a ofertei, a creşterii volumului exporturilor şi a creşterii numărului de locuri de muncă.

Aceste măsuri pot îmbraca diverse forme, cum ar fi:

- scutirea sau la plata taxelor vamale pentru produsele încorporate în bunurile exportate sau reducerea nivelului taxelor vamale la acestea;
- scutirea de la plata impozitului pe profit pentru activitatea legată de export sau reducerea nivelului impozitului pentru aceste activităţi (soluţie aplicată şi în România, după 1990, în mai multe etape şi sub diverse forme);
- utilizarea de stimulente (financiare sau fiscale) pentru atragerea de investitori în domenii de activitate orientate spre export.

Utilizarea subvenţiilor pentru export de orice fel este foarte apreciată de beneficiarii acestora, dar conduce la distorsionarea fluxurilor de comerţ

internaţional prin creşterea artificială a competitivităţii unor producători. Costurile acestei creşteri sunt suportate de populaţia ţării care le aplică deorece utilizarea subvenţiilor este echivalentă cu includerea unor costuri în buget. În cazuri determinate, pentru populaţia ţării respective aceste costuri pot fi justificate, deoarece câştigurile sunt mai mari. Pe plan mondial însă producătorii eficienţi pot pierde deoarece nu mai concurează în condiţii normale.

Date fiind aceste efecte, guvernele marilor participanţi la comerţul internaţional sunt foarte atente la practicile altor ţări şi pot iniţia diferite măsuri de dialog sau chiar confruntare dacă firmele proprii sunt afectate de concurenţa firmelor din ţări care acordă subvenţii. Exemple în acest sens pot fi: în industria aerospaţială relaţiile dintre Boeing (SUA) - care nu primeşte subvenţii şi Airbus (Uniunea Europeană) – care primeşte subvenţii sau în domeniul produselor agricole animale relaţiile dintre România – unde nu se acordă subvenţii şi unele ţări din Europa Centrală – unde se acordă subvenţii.

Zonele speciale (libere) sunt zone bine delimitate prin lege în care întrările (importurile) şi ieşirile (exporturile) beneficiază de tratamente vamale şi/sau fiscale deosebite – scutiri sau reduceri. Aceste zone sunt utilizate de ţări care doresc să sprijine dezvoltarea unor anumite regiuni sau să valorifice anumite poziţii geografice favorabile (porturi, insule, intersecţii de drumuri comerciale).

Firmele amplasate în zone speciale (libere) pot importa bunuri şi echipamente cu care realizează produse pe care apoi le exportă fără a mai plăti taxe vamale sau taxe pe valoarea adăugată.

Programele de finanţare a exporturilor se referă în special la livrările de valori mari: echipamente complexe, lucrări de infrastructură, uzine la cheie, etc. Tocmai datorită valorilor mari, în acest caz cumpărătorii sunt foarte sensibili la modalitatea de plată, care trebuie să fie cât mai avantajoasă (credite pe termen lung, posibilităţi de compensare – offset, etc.). Pentru a sprijini firmele naţionale, guvernele pot utiliza bănci de export-import care acordă exportatorilor credite, garanţii comerciale sau garanţii pentru credite sau pot sprijini investitorii proprii care investesc în alte ţări prin garantarea faţă de riscul politic (în mod similar activităţii MIGA din cadrul Grupului Băncii Mondiale).

8.1.7. Instituţii multilaterale în domeniul comerţului internaţional

După cum s-a precizat în capitolul anterior, la data înfiinţării Băncii Mondiale şi a Fondului Monetar Internaţional, ţările participante la Conferinţa de la Bretton Woods au avut în vedere şi înfiinţarea unei organizaţii menite să promoveze dezvoltarea şi liberalizarea comerţului mondial.

Materializarea acestei idei a fost abordată de reprezentanţii principalelor ţări comerciale care s-au întâlnit în 1947 la Havana în vederea creării Organizaţiei Comerţului Internaţional (International Trade Organization – ITO).

Din păcate însă, datorită unor divergenţe de opinie între participanţi cu privire la sfera de cuprindere a atribuţiilor şi a autorităţii pe care urma să o aibă Organizaţia Comerţului Internaţional, această instituţie nu a putut fi înfiinţată. Acest proiect s.a materializat mult mai tîrziu, în 1995, sub forma Organizaţiei Mondiale a Comerţului (World Trade Organization – WTO).

În perioada 1947 – 1994 problemele de interes general în domeniul dezvoltării şi liberalizării comerţului internaţional au fost discutate în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT). Deşi a avut o funcţionare continuă timp de mai multe decenii, GATT a fost din punct de vedere formal, un acord multilateral şi nu o organizaţie (instituţie).

Acordul General pentru Tarife şi Comerţ – GATT: 1947 – 1994

Scopul principal al GATT a fost acela de a promova un comerţ internaţional echitabil, bazat pe libera competiţie. În vederea realizării acestui scop, sub egida GATT au fost organizate mai multe runde de negocieri multilaterale destinate a determina reducerea tarifelor, cotelor şi a eliminării sau atenuării barierelor netarifare.

Între 1947 şi 1994, în cadrul GATT au fost organizate opt runde de negocieri care au determinat reduceri remarcabile ale nivelului tarifelor, respectiv de la o medie de 40 % în 1948 la circa 3 % în anul 2000.

În ceea ce priveşte asigurarea desfăşurării unui comerţ internaţional echitabil, în cadrul GATT s-a căutat impunerea desfăşurării relaţiilor comerciale pe baze nediscriminatorii (aceleaşi pentru toate statele). Acest fapt s-a materializat în solicitarea adresată tuturor membrilor GATT de a respecta principiul **Clauzei Naţiunii celei mai Favorizate** (most favored nation principle – MFN), principiu conform căruia orice preferinţă acordată de un stat membru altui stat urma să se acorde automat tuturor celorlalte state membre.

În practica internaţională, aplicarea acestui principiu a condus la rezultate semnificative, faţă de care au existat totuşi şi două excepţii acceptate importante şi numeroase excepţii ad-hoc iniţiate de ţări aflate în situaţii specifice (motive legate de securitatea naţională, necesitatea echilibrării balanţei de plăţi, etc.)

Cele două excepţii acceptate de membrii GATT de la aplicarea tratamentului Clauzei Naţiunii celei mai Favorizate au fost:

- Sistemul Generalizat de Preferinţe nereciproce şi nediscriminatorii acordat de ţările dezvoltate ţărilor în dezvoltare;
- Organismele de integrare economică interstatală, cum ar fi Uniunea Europeană sau Acordul de Comerţ Liber Nord-American (NAFTA).

Cea de-a opta rundă de negocieri GATT (1986 – 1994), cunoscută şi sub numele de Runda Uruguay, a avut între alte rezultate notabile, înfiinţarea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (World Trade Organization – WTO).

Organizaţia Mondială a Comerţului

Organizaţia Mondială a Comerţului şi-a început activitatea în anul 1995 şi avea la 24 august 2012 157 de ţări membre, la care se adăugau 27 de ţări cu statut de observatori. Orice ţară poate deveni membră a Organizaţiei Mondiale a Comerţului cu condiţia să nu impună restricţii comerţului internaţional şi să se angajeze să respecte regulile organizaţiei[153].

Din punct de vedere juridic şi funcţional Organizaţia Mondială a Comerţului incorporează acordul GATT şi duce mai departe obiectivele şi funcţionarea acestuia.

Principalele obiective ale Organizaţiei Mondiale a Comerţului sunt:

- promovarea comerţului internaţional prin încurajarea şi sprijinirea ţărilor membre în adoptarea de politici comerciale nediscriminatorii şi predictibile;
- reducerea barierelor existente în calea comerţului internaţional prin intermediul negocierilor multilaterale;
- stabilirea de proceduri neutre (imparţiale) pentru rezolvarea diferendelor comerciale între ţările membre.

Între Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) şi succesorul său, Organizaţia Mondială a Comerţului, există două deosebiri importante:

- atribuţiile OMC sunt mult mai largi decât cele ale GATT. Astfel, dacă GATT avea în sfera sa de interes doar comerţul internaţional cu mărfuri, OMC are o sferă de cuprindere mult mai largă:

  - comerţul internaţional cu mărfuri;
  - comerţul internaţional cu servicii;

[153] http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

  - protecţia drepturilor de proprietate intelectuală;
  - măsurile investiţionale cu efecte în domeniul comerţului;

- OMC dispune de posibilitatea aplicării de măsuri de penalizare ţărilor membre care încalcă regulile stabilite, în vreme ce GATT avea mai degrabă rolul unui arbitru moral care atrăgea doar atenţia celor ce nu respectau regulile.

8.2. Fluxurile internaţionale de capital

Fluxurile internaţionale de capital pot fi definite pe baza unei comparaţii cu operaţiunile de comerţ internaţional în care actorii economici participanţi sunt exportatorii şi importatorii de bunuri şi/sau servicii.

Astfel, **fluxurile internaţionale de capital** se produc atunci când rezidenţi ai unei ţări (care se constituie în exportatori de capital) acordă împrumuturi sau cumpără titluri de proprietate(active) către / de la rezindeţi ai unei alte ţări (care se constituie în importatori de capital)[154].

Tranzacţiile internaţionale de capital implică deci vânzări şi cumpărări de active sau împrumuturi între rezindenţi aparţinând unor ţări diferite. Aceste tranzacţii pot consta, în principal, în:

- investiţii internaţionale (investiţii străine directe şi investiţii de portofoliu);
- împrumuturi pe diferite termene.

Din punctul de vedere al **Balanţei de Plăţi** a unei ţări tranzacţiile ce constituie componentele fluxurilor internaţionale de capital se regăsesc în **contul de capital.**

Din punct de vedere al duratei sau scadenţei tranzacţiilor care stau la baza fluxurilor internaţionale de capital, precum şi al formei de manifestare a acestora acestea pot fi[155]:

- **pe termen scurt**: investiţii de portofoliu şi împrumuturi cu maturitate de până la 1 an (instrumente financiare cu termene de maturitate mai mici de 1 an, cum ar fi conturi curente, depozite la termen, certificate de depozit deţinute de rezindeţi în bănci din străinătate sau de rezindeţi în bănci din ţara de origine, depozite bancare realizate de parteneri comerciali din străinătate, credite comerciale, operaţiuni speculative prin care se realizează plasamente pe termen scurt ce valorifică diferenţe legate de rata dobânzilor între diferite ţări sau evoluţia cursurilor de schimb valutar);

[154] John Williamson, International Capital Flows, în The New Palgrave – A Dictionary of Economics, Volume 2, The Macmillan Press Ltd., 1996

[155] Ricky Griffin, Michael Pustay, International Business, Third edition, Prentice Hall, 2003.

- **pe temen lung**: investiţii de portofoliu de peste un an şi împrumuturi cu maturitate de peste 1 an (împrumuturi guvernamentale, obligaţiuni şi acţiuni, alte instrumente financiare emise de organizaţii publice sau private şi care sunt deţinute în alte scopuri decât exercitarea controlului, majoritatea împrumuturilor acordate de instituţiile financiare internaţionale);
- **pe termen nedeterminat**: investiţii străine directe.

Dacă comparăm din nou schimburile internaţionale de bunuri şi servicii (fluxurile comerciale) cu fluxurile internaţionale de capital reprezentate de investiţii sau împrumuturi putem constata că participanţii implicaţi sunt:

- În cazul relaţiilor comerciale, actorii economici implicaţi sunt vânzătorul (exportatorul) şi cumpărătorul (importatorul);
- În cazul investiţiilor internaţionale, actorii economici implicaţi sunt investitorul străin (exportatorul de capital) şi receptorul de investiţii (importatorul de capital);
- În cazul acordării de împrumuturi internaţionale, actorii economici implicaţi sunt creditorul (exportatorul de capital - cel care împrumută) şi debitorul (importatorul de capital - cel care se împrumută).

Pentru a genera fluxurile internaţionale de capital, exportatorul de capital trebuie să aibă o cantitate de capital disponibilă, capital care poate proveni fie din exporturi de bunuri şi servicii (pentru care încasează contravaloarea), fie din rezervele de capital pe care şi le-a constituit.

Date fiind caracteristicile menţionate, rezultă că în cazul schimburilor comerciale internaţionale de bunuri şi servicii pot participa în calitate de vânzători şi cumpărători (desigur, în proporţii şi pe segmente diferite) toate statele din economia mondială, indiferent de nivelul lor de dezvoltare.

În schimb, în cazul fluxurilor internaţionale de capital, în calitate de exportator (investitor sau creditor) pot participa doar acei actori economici care dispun de un excedent de resurse (actori economici aflaţi, de regulă, dar nu în exclusivitate, în ţările dezvoltate).

8.2.1. Particularităţi ale fluxurilor intenaţionale de capital

Fluxurile internaţionale de capital pot fi caracterizate din mai multe puncte de vedere, şi anume:

- aspecte cantitative (evoluţie, dimensiune, orientare, forme de manifestare);
- cauze care generează fluxurile internaţionale de capital;

- consecinţele (efectele) acestora.

Aspecte cantitative

Din punct de vedere istoric, se poate vorbi pentru prima dată de fluxuri internaţionale de capital sistematice şi semnificative din a doua jumătate a secolului al XIX-lea când mai multe guverne şi companii de căi ferate au emis obligaţiuni cu dobândă fixă în principal pe piaţa de capital a Marii Britanii, precum şi pe pieţele de capital din Franţa şi Germania.

Ulterior, la sfârşitul secolului al XIX-lea, investiţiile străine directe, mai ales provenind din SUA, au început să concureze din punct de vedere valoric aceste investiţii de portofoliu. Tot în această perioadă, fluxurile internaţionale de capital le-au depăşit ca importanţă pe cele comerciale, fapt ce a coincis cu momentul în care capitalismul a devenit un sistem economic mondial.

După terminarea primului război mondial care a produs o discontinuitate în evoluţia acestor fluxuri, în anii 1920, combinaţia de investiţii străine directe şi investiţii de portofoliu a evoluat pozitiv, fiind direcţionată mai ales din SUA către Europa. Marea depresiune din anii 1930 a făcut ca astfel de investiţii internaţionale să se reducă semnificativ, locul lor fiind luat de mişcări de capital speculative care urmăreau să fructifice evoluţiile cursurilor valutare.

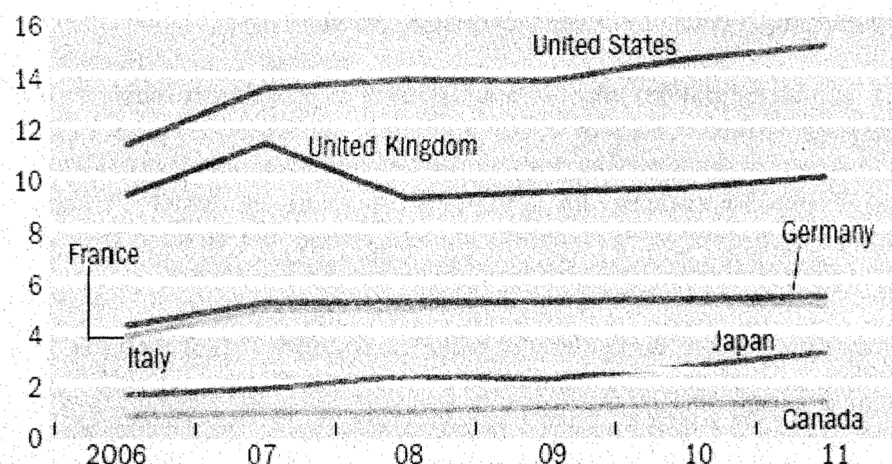
La aproape un deceniu de la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, în anii 1950, fluxurile internaţionale de capital re-apar sub forma investiţiilor străine directe şi, mai apoi, a pieţelor financiare internaţionale. De această dată, principala formă a fluxurilor internaţionale de capital a fost aceea a împrumuturilor cu dobânzi variabile, spre deosebire de perioadele anterioare când predominaseră obligaţiunile cu dobândă fixă.

Fluxurile internaţionale de capital au cunoscut creşteri deosebite în perioada 1960 – 1980, după care s-au confruntat cu o adevărată criză deterrminată de imposibilitatea mai multor ţări în dezvoltare de a face faţă serviciului datoriei.

În ceea ce priveşte principalii participanţi la fluxurile internaţionale de capital din perioada postbelică aceştia au fost următorii:
- principalii exportatori de capital au fost SUA, urmate din anii 1970 de ţările exportatoare de petrol şi de Japonia;
- principalii importatori de capital au fost Europa (în perioada imediat următoare celui de-al doilea război mondial), ţările în dezvoltare (în anii 1960 – 1970) şi SUA (mai ales după mijlocul anilor 1980).

Una dintre cele mai importante modificări ale orientării fluxurilor internaţionale de capital din ultimii 20 de ani este aceea prin care SUA au devenit cel mai mare importator mondial de capital. Pentru mai bine de 60 de ani, între 1920 şi 1980, SUA au reprezentat cel mai mare exportator mondial de capital. În 1980 SUA erau încă cel mai mare creditor mondial. În prezent SUA sunt cel mai mare debitor mondial şi datoria externă brută a SUA era la 30 iunie 2012 de 15, 415 trilioane dolari[156]. Această poziţie a SUA poate fi însă nuanţată dacă vom compara datoria externă cu Produsul Intern Brut, caz în care alte ţări precum Irlanda, Marea Britanie, Elveţia sau chiar Germania au o poziţie mult mai vulnerabilă, cu datorii externe mai mari de câteva ori de cât Produsul Intern Brut, în vreme ce în cazul SUA raportul este de circa 100 %[157].

Figura 8.1. Datoria externă brută, trilioane dolari, în perioada 2006 - 2011



Sursa: Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, G7 Borrowing from Abroad, IMF Statistics Department, June 2012

Cauze

Cauzele care generează fluxurile internaţionale de capital sunt diferite în funcţie de forma de manifestare a acestora.

Pentru investiţiile străine directe cauzele sunt determinate de existenţa unor atuuri economice (brevete, know how, expertiză comercială şi managerială, etc.) pe care intreprinzătorii ce le deţin doresc să le fructifice pe pieţe sau surse de factori de producţie diferite de cea a ţării de origine. Aceste tip de investiţii, deoarece implică legarea de cicluri tehnologice cu durate cel puţin de ordinul anilor nu sunt foarte sensibile la evoluţiile macroeconomice pe termen scurt şi, ca atare, nu sunt susceptibile de a prezenta o volatilitate ridicată.

În cazul investiţiilor de portofoliu, relaţia dintre evoluţia şi orientarea acestora şi situaţia macroeconomică este directă deoarece toate calculele efectuate de investitori se bazează pe datele privind această situaţie.

Motivaţia clasică a investiţiilor internaţionale de portofoliu este aceea a perspectivei obţinerii unor randamente superioare celor obţinute în ţara de origine. În realitate, investitorii au în vedere un număr mult mai mare de variabile, unele chiar de ordin subiectiv.

În cazul pieţelor monetare, pe termen lung, fluxurile internaţionale de capital se orientează către plasamente situate în ţări cu rată mai înaltă a dobânzilor. Pe termen scurt, este însă posibil ca modificări anticipate ale cursurilor de schimb să prevaleze în luarea deciziilor asupra diferenţelor dintre ratele dobânzilor, astfel încât fluxurile de capital să se îndrepte şi spre ţări cu rate ale dobânzilor mai scăzute.

Efecte

Fluxurile internaţionale de capital pot avea efecte pozitive asupra dezvoltării economice şi bunăstării prin mai multe mecanisme:

- fluxurile de capital materializate în investiţii directe permit ţărilor receptoare să îşi modernizeze şi diversifice economia, iar investitorilor să realizeze profituri mai mari;
- fluxurile de capital care iau forma investiţiilor de portofoliu permit investitorilor o diversificare (şi deci, principial, o diminuare) a riscurilor.

În situaţia în care fluxurile internaţionale de capital finanţează deficite ale contului curent pot exista două tipuri de efecte favorabile:

- atunci când împrumutul serveşte la finanţarea unei investiţii al cărei randament este superior costului reprezentat de serviciul datoriei;
- atunci când acordarea sau solicitarea de împrumuturi au drept scop modificarea (amânarea, frânarea sau accelerarea) consumului.

Ceea ce trebuie subliniat în legătură cu cele două situaţii de mai sus este caracterul de posibilitate, deci nu de certitudine. De exemplu, o ţară poate face împrumuturi pentru investiţii productive, dar rezultatele obţinute fie nu satisfac calitativ sau din

156 US Treasury, Gross External Debt Position, http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debta2012q2.html

157 Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, G7 Borrowing from Abroad, IMF Statistics Department, June 2012

punct de vedere al prețului, fie are o loc o modificare a cererii care nu mai permite volumul de operațiuni scontate. În acest caz serviciul datoriei poate deveni prea împovărător și țara respectivă se poate confrunta cu dificultăți de plată a datoriei.

8.2.2. Derularea operațiunilor specifice fluxurilor internaționale de capital

Derularea operațiunilor specifice fluxurilor internaționale de capital se realizează prin intermediul unor instituții diferite în funcție de natura operațiunilor (investiții sau împrumuturi).

În cazul investițiilor de portofoliu pe termen scurt sau lung instituțiile folosite sunt băncile sau bursele de valori. Bursele de valori sunt piețe pe care sunt negociate titluri de valoare cu venituri variabile (cum sunt acțiunile) sau titluri de valoare cu venituri fixe (cum sunt obligațiunile). Cea mai importantă bursă din lume ca volum al tranzacțiilor este New York Stock Exchange (NYSE). Alte burse importante sunt cele din Londra, Tokyo, Frankfurt, Hong Kong.

În cazul operațiunilor internaționale cu capital pe termen scurt legate de valorificarea diferențelor de curs valutar, piețele folosite sunt cele valutare. Se cuvine menționat faptul că piața valutară internațională este cea mai mare piață din lume, volumul acesteia putând depăși 4,5 trilioane dolari pe zi (aprilie 2012). Principala trăsătură actuală a acestei piețe este puternica sa deplasare spre Internet care este sprijinită de toate băncile importante din lume[158].

În cazul investițiilor străine directe nu se poate vorbi de niște piețe specifice, ci doar de operațiuni caz cu caz derulate de investitori într-o altă țară decât cea de rezindență. În măsura în care unele agenții de promovare a investițiilor străine se constituie în facilitatori semnificativi ai fluxurilor de capital străin către țara receptoare ele pot fi considerate echivalentul unor „piețe".

8.2.3. Globalizarea piețelor de capital și tranzacțiile on-line

În prezent, datorită dezvoltării comunicațiilor și a punerii la punct a tehnicilor de tranzacționare on-line tranzacțiile bursiere se desfășoară practic non-stop, după principiul 24 de ore din 24. Datorită diferențelor de fus orar, atunci când se închid bursele din Europa, își încep activitatea cele din SUA iar când se închid bursele din Asia reîncep activitatea cele din Europa.

În acest fel, acțiunile marilor corporații care sunt listate simultan pe mai multe burse pot fi tranzacționate continuu.

[158] http://www.thecityuk.com/research/our-work/articles-2/london-increases-its-lead-in-foreign-exchange-trading-as-global-turnover-drops-by-5/

În condițiile globalizării și comunicațiilor moderne nu doar investițiile se pot derula non-stop, ci și operațiunile bancare. Multe bănci transnaționale, care dispun de filiale în diferite țări situate pe continente diferite, pot oferi servicii bancare 24 de ore din 24.

Globalizarea piețelor financiare nu înseamnă doar acoperirea întregului glob cu o rețea de servicii, ci și integrarea acestor piețe la scară globală. În acest context capitalurile dobândesc o mobilitate fără precedent, transferul lor putând fi făcut doar din apăsarea unor taste de computer.

Globalizarea piețelor financiare a determinat și o creștere însemnată a volumului tranzacțiilor care au depășit cu mult comerțul internațional cu bunuri și servicii. Dacă în trecut tranzacțiile financiare erau în bună parte corelate și determinate de schimburile comerciale, în prezent între cele două tipuri de fluxuri s-a produs o decuplare.

În cadrul pieței financiare globale fluxurile de capital au ca sursă atât firme private sau state, cât și organizații internaționale. Aceste organizații pot proveni din sistemul Organizației Națiunilor Unite (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială) sau pot fi organisme de cooperare sau de integrare economică interstatală cum ar fi Uniunea Europeană sau Acordul de Comerț Liber Nord-American.

Desigur că, dacă în cazul organizațiilor internaționale fluxurile de capital generate au o pondere mai mică și se derulează pe baza unor mecanisme bine definite și relativ lente, fluxurile generate de firmele private au o pondere mult mai mare, precum și o mobilitate mult mai mare.

CAPITOLUL 9

Fluxurile mondiale de investiții străine directe

Cea de-a trei mare categorie de relații economice care se stabilesc la scară globală se referă la fluxurile de investiții internaționale.

9.1. Sfera de cuprindere a investiţiilor internaţionale

La modul cel mai general **actul de a investi** presupune alocarea unui capital (sub forma constituirii unei firme sau a participării capitalul acesteia, pentru cumpărarea unui teren, unei clădiri sau a altui activ), având așteptarea unui anumit câștig sau profit. În sens economic **actul de a investi** presupune utilizarea activului respectiv pentru a produce cu ajutorul său avuție la momente ulterioare achiziției.

În măsura în care actul de a investi presupune alocarea capitalului pentru achiziționarea unor active aflate în afara granițelor țării de origine a investitorului vorbim despre **investiții internaționale.** Principalul scop al investițiilor internaționale este acela de a crește dimensiunile activității economică desfășurate, fie în sensul extinderii sale cantitative (mai mult din aceeași activitate dar în țări diferite), fie în sensul diversificării (mai multe tipuri de activități desfășurate în țări diferite).

Un aspect care trebuie menționat este acela că toate tipurile de investiții implică asumarea de către investitori a unor riscuri. Investițiile internaționale sunt însă caracterizate de existența unor riscuri suplimentare față de investițiile interne, printre care:

- Fluctuații ale cursurilor de schimb;
- Evenimente politice, sociale, economice specifice țării în care s-a realizat investiția;
- Acces mai dificil la informații sau lipsa acestora;
- Existența unor sisteme juridice, contabile, etc. diferite care implică diferențe de abordare substanțială;

Cu toate acestea, investițiile internaționale prezintă și oportunități considerabile, manifestate fie prin profitabilități sau randamente sensibil mai mari decât în cazul investițiilor interne, fie prin posibilitatea de desfășurare sau extindere a unei afaceri care și-a atins limita pe plan intern (în țara de origine).

Din punct de vedere al conţinutului economic, investiţiile internaţionale se materializează sub două forme, şi anume **investiţii străine directe** şi **investiţii de portofoliu**.

Cele două forme de manifestare ale investiţiilor internaţionale se deosebesc între ele prin câteva aspecte. Astfel, din punct de vedere al conţinutului economic, investițiile străine directe conduc la crearea de avuție (prin intermediul investiției se produce ceva, automobile, servicii de telefonie mobilă, produse lactate sau mobilă), în vreme ce investițiile de portofoliu au la bază ideea aprecierii (creșterii valorii) aceluiași bun (de exemplu o cantitate de aur sau acțiunile unei firme).

Ceea ce deosebeşte însă în mod fundamental cele două forme de manifestare ale investiţiilor internaţionale este modalitatea de exercitare a controlului asupra investiţiei de către investitor.

În cele ce urmează vor fi definite succint atât investițiile străine directe, cât și investițiile de portofoliu. În ambele cazuri va fi avută în vedere situația particulară în care investitorul (persoană fizică sau juridică) realizează investiția sa în altă țară decât cea de origine.

Din punct de vedere metodologic dar şi operaţional, există mai multe definiţii ale investiţiilor străine directe. Dintre acestea, cea mai importantă din punct de vedere practic este definiţia aparţinând Fondului Monetar Internaţional (FMI).

Importanţa acestei definiţii rezultă din faptul că ea este folosită de către toate ţările membre FMI în raportările acestora privind situaţia balanţei de plăţi. Aceste date sunt ulterior folosite în comparaţiile internaţionale privind volumul investiţiilor străine directe într-o ţară sau alta. Menţionăm că şi Banca Naţională a României utilizează această definiţie a investiţiilor străine directe în momentul în care calculează acest indicator în cadrul balanţei de plaţi.

Definiţia dată investiţiilor străine directe de Fondului Monetar Internaţional este cuprinsă în Manualul privind Balanţa de Plaţi, precum şi în Suplimentului acestuia.[159]

Conform acestei definiţii, **investiţia străină directă este o categorie a investiţiilor internaţionale care reflectă scopul unei entităţi rezidente într-o ţară (investitorul direct) de a obţine un interes de durată într-o companie rezidentă într-o altă ţară (investiţia directă).**

[159] Balace of Payments Manual, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1993

Interesul pe termen lung presupune existenţa unei relaţii economice pe termen lung între investitor şi investiţia directă, precum şi participarea în mod semnificativ a investitorului direct la conducerea companiei respective. Relaţia de investiţie directă include atît tranzacţia iniţială între cele două entităţi, precum şi toate tranzacţiile ulterioare ce au loc între acestea şi întreprinderile afiliate, încorporate sau neîncorporate. Investiţia străină directă poate fi realizată atât de persoane fizice, cât şi de persoane juridice.

În accepţiunea manualului de balanţă de plăţi a FMI principalul criteriu utilizat în identificarea unei investiţii directe este influenţa semnificativă pe care o are investitorul în administrarea investiţiei directe. Drepturile de care beneficiază un investitor direct, conferite de deţinerea puterii de vot, sunt diferite de acelea ale unui investitor de portofoliu care nu are posibilitatea de a participa direct la administrarea entităţii care a emis hârtiile de valoare.

Întreprinderea în care s-a materializat investiţia directă este o întreprindere încorporată sau neîncorporată în care un investitor străin deţine 10 % sau mai mult din acţiunile obişnuite sau din puterea de vot (sau echivalentul într-o întreprindere neîncorporată), în aşa fel încât să aibă efectiv un cuvânt de spus în conducerea firmei[160].

Componentele tranzacţiilor de capital aferente investiţiilor directe sunt:

- **Acţiunile**: acţiunile deţinute în sucursale, părţile sociale din capitalul filialelor şi asociatelor, precum şi alte contribuţii la capital, cum ar fi participarea cu utilaje (care constituie parte a capitalului) din partea unui investitor direct. Acţiunile preferenţiale nu constituie parte a capitalului, ele fiind considerate titluri de valoare de natura datoriei şi se consideră ca făcînd parte din categoria "alte investiţii directe de capital".
- **Împrumuturi intra-firmă (Alte investiţii directe de capital)**: Acestea se referă la fondurile împrumutate (inclusiv obligaţiunile şi creditele furnizor) între investitorul direct şi sucursale, filiale şi asociate. Spre deosebire de celelalte împrumuturi din contul financiar, în cazul împrumuturilor înregistrate la capitolul investiţii directe, nu se face nici o distincţie între ele, în funcţie de maturitatea creditului (termen scurt sau mediu şi lung).
- **Profituri reinvestite**: Profiturile reinvestite constau în venituri (potrivit acţiunilor deţinute în companie) pe care le primeşte investitorul direct şi care nu au fost distribuite ca dividende de către filiale sau asociate, sau venituri pe care sucursala nu le-a remis investitorului direct. Profiturile pot fi reinvestite în extinderea aceleiaşi activităţi sau în iniţierea / dezvoltarea de activităţi din domenii diferite.

[160] World Bank, Global Development Finance 2002, Washington D.C.

În ceea ce priveşte **investiţiile de portofoliu**, definiţia dată de Fondul Monetar Internaţional este prezentată mai jos.

Investiţiile de portofoliu sunt acele investiţii care includ valori mobiliare de natura acţiunilor (valori mobiliare participative) şi valori mobiliare de natura datoriei (obligaţiuni şi instrumente ale pieţei monetare). Sunt excluse instrumentele anterior menţionate care fac parte din investiţii străine directe sau active de rezervă.

În contrast cu investiţia străină directă, în cazul investiţiei de portofoliu investitorii sunt interesaţi, în primul rînd, de a-şi proteja capitalul, de sporirea acestuia, de veniturile pe care le va genera investiţia prin aprecierea valorii activului cumpărat la o dată ulterioară achiziţiei.

Investitorii de portofoliu evaluează perspectiva fiecărui instrument în care ar dori să investească şi plasează fondurile în funcţie de evoluţia acestor instrumente pe pieţele de capital.

Investiţiile de portofoliu sunt, de cele mai multe ori, jocuri cu sumă zero în sensul că nu se crează avuţie, ci doar se redistribuie avuţia existentă.

9.2. Importanţa investiţiilor străine directe ca formă de manifestare a investiţiilor internaţionale în cazul României

În cele ce urmează prezentarea se va concentra în cea mai mare parte asupra investiţiilor străine directe, această opţiune fiind justificată în contextul acestei lucrări, cel puţin de următoarele considerente:

- În cazul concret al României piaţa de capital este puţin dezvoltată şi joacă deocamdată un rol marginal în dezvoltarea economică. În contrast, investiţiile străine directe au o contribuţie mult mai importantă la dezvoltarea economiei şi la valorificarea potenţialului existent;
- În contextul crizei economice investiţiile străine directe au fost mai puţin afectate decât pieţele de capital şi ele pot avea un rol important în redresarea economică;
- În contextul globalizării, investiţiile străine directe reprezintă principalul mod de a participa la schimburile economice globale şi, totodată, principalul mod a imbunătăţire a pozitiei relative în cadrul acestor schimburi.

Desigur că aprecierile de mai sus au un caracter istoric, în sensul că ele sunt valabile pentru o anumită perioadă de timp. În mod evident, pentru perioada 1990

– 2011 aceste aprecieri sunt valabile şi este extrem de improbabil ca ele să se schimbe, cel puţin până la orizontul anilor 2020.

9.2.1. Forme de manifestare şi indicatori de măsurare ai investiţiilor străine directe

Din punct de vedere practic, respectiv al modului de realizare, investiţiile străine directe se pot manifesta sub formă de:

- **Investiţii noi (greenfield),** respectiv investiţii pornite de la zero care se realizează în cadrul unor firme nou înfiinţate;
- **Investiţii realizate sub formă de fuziuni şi achiziţii (brownfield),** respectiv investiţii realizate prin fuzionarea a două sau mai multe firme existente, (fapt ce dă naştere unei firme noi) sau prin cumpărarea unei firme existente (care dispare din punct de vedere juridic) de către o altă firmă existentă (care, de regulă îşi păstrează numele).
- **Extinderea activităţii unor firme cu capital străin deja existente** (de exemplu prin reinvestirea profitului sau prin aducerea unor noi capitaluri de la firma mamă).

Pentru măsurarea fenomenului economic reprezentat de investiţiile străine directe se folosesc **doi indicatori corelaţi**, respectiv **fluxurile de investiţii străine directe şi stocurile de investiţii străine directe.** Deoarece cei doi indicatori vor fi folosiţi foarte adesea în prezentările şi interpretările din această lucrare, în continuare va fi explicat conţinutul acestora.

Prin **fluxurile de investiţii străine directe (FDI flows**) se înţeleg sumele aferente investiţiilor realizate de investitori străini într-o perioadă de timp (de obicei un an).

Fluxurile de investiţii pot fi **de " intrare" - FDI inflows** (ce investiţii s-au făcut într-o ţară de către investitori nerezindenţi) sau **de "ieşire" - FDI outflows** (ce investiţii au fost făcute de către investitori rezindenţi într-o ţară în altă ţară). Fluxurile de investiţii străine directe sunt înregistrate anual la valoarea netă, respectiv prin scăderea debitelor din creditele contului de capital privind operaţiile dintre investitorul direct şi filialele sale din străinătate.

Stocul de investiţii străine directe (FDI stock) reprezintă valoarea participaţiilor la capital şi a rezervelor (inclusiv profiturile reţinute) aparţinând firmei investitoare, la care se adaugă valoarea datoriilor nete ale filialelor către firma investitoare. Datele cu privire la stocurile de investiţii străine directe sunt

prezentate la valoarea contabilă sau istorică, reflectând preţurile la momentul realizării investiţiei.

La nivel de economie (ţară) stocurile de intrări de investiţii străine directe **(inward FDI stock)** reprezintă valoarea capitalurilor şi rezervelor din economie care aparţin firmelor investitoare rezindente în alte ţări. La rândul lor, stocurile de ieşiri de investiţii străine directe (**outward FDI stock**) reprezintă valoarea capitalurilor şi rezervelor aflate în alte ţări şi care aparţin firmelor investitoare rezindente în ţara de referinţă.

În mod simplificat se poate spune că **stocul de investiţii străine directe** - cu referire la stocul de intrari - reprezintă suma investiţiilor străine directe efectuate de la un moment de referinţă pînă la data indicată (de regulă o perioadă de mai mulţi ani).

9.3. Globalizarea şi investiţiile străine directe

Globalizarea cunoaşte foarte multe definiţii, dar din punct de vedere economic se poate spune că ea reprezintă procesul prin care în cadrul activităţilor de proiectare, producţie, distribuţie şi consum **naţionalitatea** materiilor prime, materialelor, energiei, capitalului, forţei de muncă, produselor sau serviciilor, **în sensul originii acestora**, devine din ce în ce mai puţin relevantă.

Dacă privim procesul economic sub forma unui sistem bipolar producţie – consum, putem, în mod similar să vorbim despre o globalizare a consumului şi o globalizare a producţiei.

Prin **globalizarea consumului** vom înţelege faptul că datorită globalizării statul de origine al unui produs sau serviciu este tot mai irelevant în raport cu naţionalitatea consumatorului. Din punctul de vedere al consumatorului însuşi, alegerea produsului sau serviciului este tot mai puţin legată de naţionalitatea producătorului, exceptând produsele la care însăşi naţionalitatea este elementul de referinţă (parfumuri franţuzeşti, ceasuri elveţiene, pantofi din Italia, etc).

Chiar dacă în perioade de criză economică pot fi anumite apeluri către consumatori de a cumpăra produse realizate în ţara respectivă, pe termen mediu şi lung tendinţa este de decuplare a acestor două elemente: originea produselor şi serviciilor şi poziţia spaţială a consumatorului.

Prin **globalizarea producţiei** vom înţelege faptul că datorită globalizării naţionalitatea proprietarului sau a managerului întreprinderilor este tot mai irelevantă faţă de statul în care acestea îşi desfăşoară activitatea. Din punctul de vedere al proprietarilor sau managerilor globalizarea producţiei înseamnă şi faptul că în organizarea producţiei se ţine seama de aspectele tehnice şi financiare şi nu de cele de naţionalitate atunci când se evaluează materiile prime, componentele sau forţa de muncă calificată.

Procesul de globalizare a fost stimulat de **trei categorii de factori de influenţă**:
- **reducerea costurilor de transport**, ceea ce a însemnat că a fost nevoie de sume mai mici de bani pentru a transporta bunurile pe distanţe mari;
- **reducerea barierelor din calea comerţului** prin reducerea sau eliminarea tarifelor vamale şi prin reducerea cazurilor de utilizare a barierelor netarifare;
- **reducerea costurilor** pentru comunicaţii prin adoptarea unor tehnologii care permit comunicaţii rapide şi ieftine la mare distanţă.

Din punct de vedere al conţinutului, globalizarea ca fenomen economic include comerţul internaţional, fluxurile financiare în cadrul cărora investiţiile străine directe au o pondere însemnată, transporturile şi comunicaţiile, fluxurile de forţă de muncă.

Dacă analizăm în continuare fiecare din aceste componente, vom constata că ele conţin elementele de bază ale oricărui proces economic, fie el local sau global: în cadrul comerţului internaţional vom întâlni **mărfurile** (bunuri şi servicii), în cadrul fluxurilor financiare vom întâlni **capitalul**, în cadrul fluxurilor de forţă de muncă se manifestă **munca** ca marfă care circulă, se vinde şi se cumpără, iar transporturile şi comunicaţiile sunt partea dinamică care asigură punerea în contact a factorilor economici menţionaţi la scară globală.

9.3.1. Importanţa investiţiilor străine directe în contextul economiei mondiale

Pentru a înţelege importanţa fluxurilor de investiţii străine directe ca fenomen economic în cadrul economiei mondiale vom analiza dimensiunea acestora în raport cu cea a economiei mondiale.

Investiţiile străine directe, globalizarea, producţia şi comerţul
Tabelul 1.1. ne oferă o imagine concentrată a globalizării şi a implicaţiilor acesteia la nivelul producţiei şi comerţului. Totodată, acest tabel reflectă şi legătura indisolubilă dintre investiţiile străine directe şi globalizare.

Tabelul 9.1

Globalizarea producţiei şi a comerţului – rolul investiţiilor străine directe

Indicator	Valoare în preţuri curente 2010 (miliarde dolari SUA)
Produs Brut Nominal	61.960
Exporturi mondiale de bunuri şi servicii	18.902
Vânzări mondiale ale filialelor societăţilor transnaţionale	33.000
Exporturi mondiale ale filialelor societăţilor transnaţionale	6.239

Surse: Date preluate de autor din bazele de date aparţinând Fondului Monetar Internaţional, Organizaţiei Mondiale a Comerţului şi UNCTAD. **Notă:** Filialele societăţilor transnaţionale sunt firme înfiinţate de o firmă mamă în alte ţări, deci ele reprezintă investiţii străine directe.

Datele din Tabelul 1 ne arată că vânzările mondiale ale filialelor societăţilor transnaţionale (deci ale firmelor înfiinţate în urma unor investiţii străine directe) reprezintă peste 50 % din valoarea nominală a Produsului Brut Mondial şi de aproape 2 ori (mai exact, de 1,74 ori) mai mult decât valoarea exporturilor mondiale de bunuri şi servicii.

Interpretarea acestor cifre şi proporţii este aceea că în prezent peste 50 % din tot ceea ce se produce la nivel mondial este realizat de societăţile transnaţionale prin intermediul filialelor lor aflate în altă ţară decât cea de origine. În acelaşi timp, vânzările globale ale filialelor societăţilor trasnaţionale reprezintă aproape dublul exporturilor mondiale de bunuri şi servicii. Aceast ultim fapt nu presupune în nici un fel faptul că exporturile vor dispărea într-un viitor previzibil, ci indică doar faptul că producătorii preferă din ce în ce mai mult să îşi amplaseze capacităţile de producţie în zonele în care se află concentrări importante de consumatori solvabili.

Importanţa economică a filialelor societăţilor transnaţionale (şi deci a investiţiilor străine directe) este accentuată în mod suplimentar de faptul că ele generează peste o treime din exporturile mondiale de bunuri şi servicii.

Aceste cifre justifică afirmaţia potrivit căreia investiţiile străine directe au fost considerate principala formă de manifestare a globalizării şi totodată principalul instrument prin care s-a realizat globalizarea în forma pe care o cunoaştem în prezent.

Investițiile străine directe și crearea de locuri de muncă
Investițiile străine directe sunt una dintre principalele surse de creare a locurilor de muncă la nivel mondial. În anul 2010 în lume funcționau circa 82.000 de societăți transnaționale cu peste 810.000 de filiale[161]. În filialele menționate au fost create circa 80 milioane de locuri de muncă directe (mai mult decât dublul totalului locurilor de muncă din Germania) și peste 400 milioane de locuri de muncă în total (directe plus indirecte). Aceste filiale realizează o valoare adăugată care reprezintă 25 % din Produsul Brut Mondial.

Investițiile străine directe – sursă de finanțare pentru țările în dezvoltare
Fluxurile de investiții străine directe au constituit de peste două decenii una dintre principale surse de finanțare pentru țările în dezoltare. Avantajele investițiilor străine directe față de apelarea la credite constau în aceea că primele nu conduc la creșterea poverii datoriei externe a țărilor în cauză și asigură totodată și folosirea optimă a capitalului deoarece investitorii își vor folosi cât mai bine proprii bani. În afară de aceasta, de multe ori țările în dezvoltare nu pot obține credite externe deloc sau le obțin cu dobânzi foarte mari datorită riscurilor percepute de bănci, astfel încât atragerea de investiții străine directe poate fi uneori singura soluție fezabilă.

Investițiile străine directe – unul dintre cele mai dinamice fenomene economice în perioada 1980 - 2000
Ca fenomen economic investițiile străine directe au fost multă vreme caracterizate de un dinamism pronunțat. Astfel, acestea au crescut între 1982 și 2000 de circa 22,4 ori, adică de la 58 miliarde dolari la 1400 miliarde dolari.

Această dinamică a însemnat pentru perioada menționată creșteri anuale de circa 30 % în cazul a mai mult de 65 de țări. Chiar dacă în prezent, cu atât mai mult în perioada de criză economică, nu se mai înregistrează asemenea ritmuri, totuși perioada menționată nu trebuie uitată deoarece ea a coincis cu finalizarea și consolidarea globalizării în sens contemporan, globalizare realizată efectiv tocmai prin intermediu investițiilor străine directe.

În sinteză, se poate spune că investițiile străine directe sunt un fenomen semnificativ în contextul economiei mondiale actuale deoarece:
- ocupă o pondere semnificativă în ansamblul activităților economice desfășurate la nivel mondial;
- au fost caracterizate de o dinamică foarte mare ce a coincis cu procesul de extindere și adâncire a globalizării;
- permit finanțarea dezvoltării la nivel mondial, atât în țările dezvoltate, cât și în țările în dezvoltare;

[161] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

- reflectă creșterea ponderii produselor și serviciilor realizate prin investiții străine directe în țările (piețele) unde acestea consumă, în vreme ce exporturile acestor produse sau servicii cunosc în mod relativ un declin.

9.4. Tendințe în evoluția investițiilor străine directe la nivel mondial

9.4.1. Evoluții la nivel mondial ale investițiilor străine directe în perioada 2004 - 2011: perioade de avânt și de declin

Dat fiind faptul că economia mondială parcurge din 2008 o perioadă de evoluții atipice, caracterizate de declin sau slabă reluare a creșterii în țările dezvoltate și o creștere destul de robustă în multe țări emergente, vom analiza evoluția investițiilor străine directe pe o perioadă care să cuprindă atât anii dinaintea declanșării crizei (deci anterior anului 2008) și cei de după declanșarea crizei (din 2008 până în 2010 - 2011). În acest sens va fi analizată perioada 2004 – 2010, precum și perspectivele 2011- 2012.

Perioada 2004 - 2010 poate fi împărțită din punct de vedere al caracteristicilor fluxurilor mondiale de investiții străine directe în două perioade distincte:

Perioada 2004 - 2007: perioada de avânt
După trei ani de reduceri succesive (anii 2001- 2003) fluxurile mondiale de investiții străine directe au crescut în 2004 și 2005, pentru ca în 2006 să depășească din nou bariera simbolică de 1.000 miliarde dolari SUA, adică un trilion dolari SUA. Această barieră fusese depășită pentru prima dată în anul 2000 și fusese urmată de o cădere abruptă în 2001, cu circa 37% ca urmare a climatului de instabilitate și risc de conflicte armate ce urmase momentului 11 septembrie 2001[162].

Astfel, în 2004 fluxurile mondiale de investiții străine au crescut cu 22 % față de 2003 până la un nivel de 802 miliarde dolari. Apoi, în 2005 a urmat o nouă creștere cu 19% față de anul anterior până la un nivel de 955 miliarde dolari, pentru ca în 2006 nivelul mondial să atingă 1.160 miliarde dolari.

Anul 2007 a cunoscut un nou maxim istoric, respectiv, 1.900 miliarde dolari, fiind totodată finalul unei perioade de creștere începute în 2004. Semnificația anului 2007 în contextul dinamicii fluxurilor mondiale de investiții străine directe poate fi înțeleasă mai bine dacă menționăm faptul că, din perspectiva finalului de an 2011, se estimează că nivelul din 2007 va fi din nou atins abia în anul 2013.

[162] Bonciu Florin, Investițiile străine directe și noua ordine economică mondială, Editura Universitară, București, 2009.

Perioada 2008 - 2009: perioada de declin
Odată cu declanşarea crizei economice mondiale în 2008, fluxurile mondiale de investiţii străine directe au scăzut cu circa 16,5% faţă de anul anterior (până la nivelul de 1.650 miliarde dolari), fenomen care a continuat şi în 2009, cu o reducere importantă faţă de anul anterior (respectiv de 40%), iar nivelul global atins în 2009 a fost de circa 1.000 miliarde dolari (adică similar anului 2000).

Evoluţiile nefavorabile din 2008 şi 2009 s-au manifestat în mod diferit de la o zonă la alta[163]. Astfel, în Africa intrările de investiţii străine directe au cunoscut în 2009 o diminuare cu 19% faţă de 2008, mai ales din cauza reducerii cererii la nivel mondial, precum şi a scăderii preţurilor bunurilor de consum.

În cazul Asiei de Sud, Est şi de Sud-Est, anul 2009 a adus cu sine prima contracţie a fluxurilor de ISD din 2001, respectiv, cu 17% faţă de anul anterior. Această contracţie a fost cauzată mai ales de reducerea fuziunilor şi achiziţiilor transfrontaliere (cu 51% faţă de anul anterior). O reducere mai importantă s-a înregistrat în Asia de Vest (24% faţă de anul anterior), mai ales din cauza declinului comerţului mondial, dar şi a accesului mai dificil la credite.

O reducere importantă a avut loc, de asemenea, în 2009 şi în America de Sud (cu 36% faţă de anul anterior), mai ales din cauza diminuării volumului fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale.

După opt ani de creştere neîntreruptă, şi Europa de Sud-Est şi Comunitatea Statelor Independente (CSI) s-au confruntat în 2009 cu o reducere semnificativă a intărilor de ISD (cu 43%). Cauzele au fost diferite, în cazul CSI fiind vorba mai ales de contracţia cererii interne, iar în cazul Europei de Sud-Est, mai ales de diminuarea volumului de fuziuni şi achiziţii.

Cele mai importante reduceri ale intrărilor de investiţii străine directe au fost înregistrate de grupul ţărilor dezvoltate (cu 44% faţă de anul anterior), în special fiind afectate SUA şi în mai mică măsură Uniunea Europeană, mai ales datorită evoluţiilor favorabile din Germania. Principala cauză a reducerii fluxurilor de ISD au fost reprezentată de contracţia fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale cu circa 65%.

Aceste scăderi importante ale fluxurilor mondiale de investiţii au fost cauzate de mai mulţi factori, printre care:
- încetinirea creşterii economice sau chiar recesiunea în majoritatea ţărilor lumii;
- scăderea majoră a valorii activelor ca urmare a prăbuşirii pieţelor de capital;
- reducerea importantă a profiturilor;

[163] UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.

- condiţiile de creditare mult mai dificile;
- reducerea semnificativă a cererii.

Urmare a acestor evoluţii, numeroase societăţi transnaţionale au luat măsuri de reducere a producţiei, disponibilizare de lucrători, reducere a cheltuielilor, toate acestea ducând şi la restrângerea sau chiar anularea planurilor de investiţii.

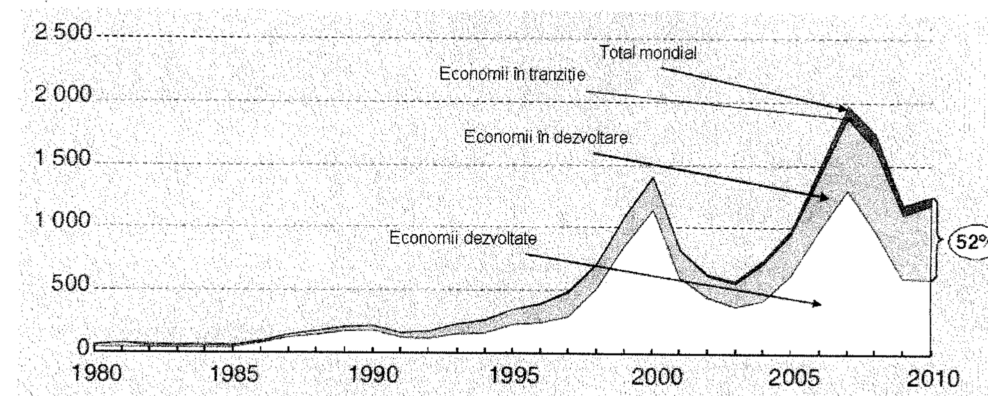
Graficul 1.1 prezintă evoluţia fluxurilor mondiale de investiţii străine directe în perioada 1980 - 2010. Din grafic rezultă şi ponderea pe care diferitele grupuri de ţări o deţin în totalul mondial.

Perioada 2010 - 2011: reluarea creşterii
În anul 2010, fluxurile globale de investiţii străine directe au crescut moderat faţă de anul anterior, cu circa 5%, până la nivelul de 1.240 miliarde dolari. Acest nivel este încă cu 15% sub media anilor anteriori crizei.

Evoluţia fluxurilor mondiale de investiţii străine directe a fost în 2010 diferită de cea a producţiei industriale mondiale şi a comerţului mondial, care au revenit în 2010 la nivelurile anterioare crizei[164].

Conform estimărilor UNCTAD, în domeniul investiţiilor străine directe nivelul anterior crizei va fi reatins în 2011 (adică, aproximativ 1.400 - 1.600 miliarde dolari), urmând ca vârful din 2007 să fie atins în 2013.

Graficul 9.1: Fluxurile mondiale de intrare de ISD, total şi pe grupuri de ţări, în perioada 1980-2010 (în miliarde dolari)



Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

[164] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

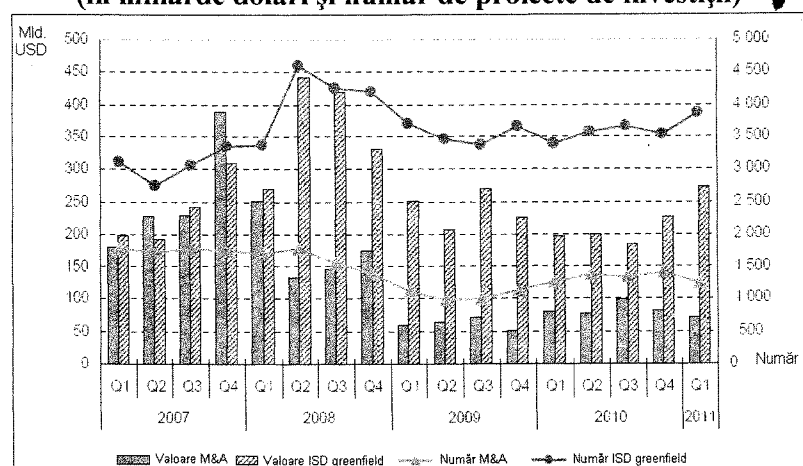
În anul 2010 s-au menţinut evoluţiile diferenţiate ale fluxurilor de investiţii străine directe pe zone geografice şi grupe de ţări[165]. Fluxurile către ţările dezvoltate şi economiile în tranziţie s-au redus şi în 2010 comparativ cu 2009, în vreme ce fluxurile către ţările în dezvoltare au cunoscut o creştere însemnată (cu circa 12% faţă de anul anterior).

Se remarcă faptul că anul 2010 marchează o premieră, în sensul că pentru prima dată, ţările în dezvoltare şi emergente deţin 52% din totalul mondial al fluxurilor de intrare de investiţii străine directe.

Creşterea însemnată a fluxurilor de investiţii străine directe către ţările în dezvoltare în 2010 s-a datorat redresării mai rapide a economiilor unora dintre aceste ţări, creşterii însemnate a cererii interne şi intensificării relaţiilor economice internaţionale Sud-Sud. De asemenea, valoarea fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale în ţările în dezvoltare s-a dublat în 2010.

Din punct de vedere structural, la nivel mondial, anul 2010 a cunoscut o reluare treptată a fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale, în vreme ce investiţiile noi (greenfield) şi-au redus atât numărul, cât şi volumul valoric, deşi au rămas majoritare (Graficul 1.2).

Graficul 9.2: Valoarea şi numărul fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale (M&A) şi a ISD de tip greenfield[1], în perioada 2007- trimestrul I 2011 (în miliarde dolari şi număr de proiecte de investiţii)



Notă: [1] Datele privind valoarea noilor proiecte ISD (greenfield) se referă la volumul estimat al investiţiilor de capital.
Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

[165] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

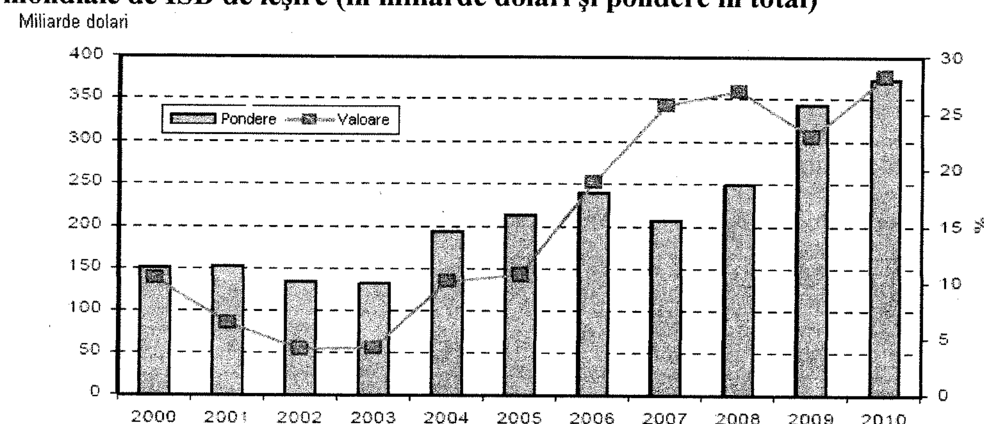
Din punct de vedere al repartiţiei geografice, fluxurile de investiţii străine directe din 2010 au fost caracterizate de continuarea declinului în cazul Africii şi Asiei de Sud, dar şi de creşteri importante în Asia de Sud-Est şi de Est (cu 24%), precum şi în America de Sud.

În Europa de Sud-Est, anul 2010 a fost marcat de continuarea declinului, deşi mai moderat (cu 5% faţă de anul anterior), în vreme ce CSI a înregistrat o creştere minoră (cu 1%).

În 2010, statele dezvoltate au înregistrat o reducere de mai puţin de 1%, care însă ascunde diferenţe foarte mari: în SUA fluxurile de ISD au înregistrat o creştere de 50% faţă de 2009, iar în Europa în ansamblu au scăzut în mod important, dar, din nou cu diferenţe (scăderi importante în Marea Britanie şi Italia, mai reduse în Franţa şi creşteri în Germania).

Anul 2010 este caracterizat în ceea ce priveşte participarea ţărilor în dezvoltare şi emergente la fluxurile de ieşire de o menţinere a trendului crescător, trend început în anul 2007 (Graficul 1.3).

Graficul 9.3: Ponderea ţărilor în dezvoltare şi emergente în totalul fluxurilor mondiale de ISD de ieşire (în miliarde dolari şi pondere în total)



Sursa: UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011.

9.4.2. Evoluţii pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiţii străine directe de intrare, pe grupuri de ţări

Din punct de vedere al celor două mari grupuri de ţări (ţări dezvoltate şi ţări în dezvoltare), orientarea fluxurilor de intrare ale investiţiilor străine directe este prezentată în Tabelul 1.2. Faptul că s-a avut în vedere o perioadă de peste 30 de ani asigură determinarea unor tendinţe care prezintă stabilitate şi evită eventualele oscilaţii conjuncturale.

Din acest tabel rezultă faptul că o perioadă foarte lungă de timp (adică peste 30 de ani), ţările dezvoltate au deţinut cea mai mare pondere în totalul mondial al fluxurilor de intrare de investiţii străine directe.

Ponderea acestui grup de ţări a variat de la maximum 79,7% la 50,7% în 2009, pentru ca în 2010 pentru prima dată să scadă sub 50%, respectiv până la nivelul de 48,4%. Anii următori vor fi importanţi pentru a putea confirma sau infirma schimbarea adusă de anul 2010 ca una de durată sau doar ca un fenomen accidental.

Tabelul 9.2
Distribuţia fluxurilor mondiale de ISD de intrare pe grupuri de ţări (în procente)

Anii/Zona	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2007	2008	2009	2010
Ţări dezvoltate, din care:	**79,7**	**82,5**	**77,3**	**59,4**	**68,1**	**60,4**	**50,7**	**48,4**
Europa	39,1	40,3	46,0	40,7	47,4	33,7	33,9	25,2
Japonia	0,4	0,04	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	n.a.[1]
SUA	23,8	31,5	24,0	12,6	12,0	19,3	11,7	18,4
Ţări în dezvoltare, din care:	**20,3**	**17,5**	**21,7**	**35,9**	**26,3**	**33,1**	**42,9**	**46,1**
Africa	2,0	1,9	1,0	3,0	2,7	4,3	5,3	4,4
America de Sud şi Caraibe	13,0	5,0	9,7	11,5	6.5	8.3	10,5	12,8
Asia şi Oceania	5,3	10,5	11,0	21,4	17,0	20,3	27,2	28,9
Europa de Sud-Est şi CSI	**0,02**	**0,02**	**0,9**	**4,7**	**4,4**	**6,4**	**6,3**	**5,5**
TOTAL	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Note: [1] Japonia a avut în 2010 un flux negativ de ISD, retragerile fiind mai mari decât intrările.
Sursa: UNCTAD/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics); UNCTAD (2011).

În perioada analizată, ponderile SUA şi Europei s-au redus, în vreme ce ponderea Asiei a crescut de peste 5 ori. Acest lucru arată încă o dată existenţa unor tendinţe pe termen lung de modificare a raporturilor de putere economică din economia mondială.

Se remarcă faptul că, în 2008, ţările dezvoltate încă deţineau 60,4% din fluxurile mondiale de intrare de investiţii străine directe, pentru ca în anul 2009 această pondere să scadă la 50,7 %, iar în anul 2010 la circa 48%.

De aici rezultă faptul că, urmare a crizei economice mondiale a avut loc un fenomen istoric de terminare a unui trend de mai multe decenii în care ţările dezvoltate erau principala destinaţie a capitalului în lume. Faptul că aceste ţări şi-au redus masiv ponderea ca destinaţie a capitalului se explică prin aceea că, fiind criză economică, a scăzut mult consumul în ţările dezvoltate şi, ca atare, nu s-a mai justificat să se facă acolo investiţii pe scară largă.

Pe de altă parte, tot în perioada de criză a crescut ponderea ţărilor în dezvoltare ca destinaţie a capitalului, pentru că multe din aceste ţări nu au fost atât de afectate de criză, sau unele chiar au avut creştere economică şi în perioada de criză, cum ar fi China, Turcia, Brazilia.

Evoluţiile actuale nu permit încă un răspuns cu grad ridicat de certitudine la întrebarea dacă şi după ce criza economică va fi depăşită se vor menţine aceste schimbări, sau ierarhiile vor reveni la vechea situaţie.

9.4.3. Evoluţii pe termen lung ale fluxurilor mondiale de investiţii străine directe de ieşire, pe grupuri de ţări

Această analiză la nivel mondial a fenomenului investiţiilor străine directe trebuie completată cu analiza fluxurilor de ieşire. Dacă fluxurile de intrare ne oferă informaţii cu privire la gradul de atractivitate a diferitelor destinaţii din punctul de vedere al investitorilor străini, fluxurile de ieşire ne oferă informaţii cu privire la disponibilitatea de capital existentă la un moment dat într-o ţară sau alta. Acest aspect este reflectat în Tabelul 1.3.

Şi în acest caz a fost avută în vedere aceeaşi perioadă lungă de timp pentru a se putea asigura comparabilitatea datelor cu fluxurile de intrare şi pentru a se putea decela trendurile pe termen lung.

În ceea ce priveşte fluxurile de ieşire, se remarcă faptul că şi aici a avut loc o diminuare a ponderii ţărilor dezvoltate, de la maximum 97% până la 70,7%, dar aceasta este mult mai mică decât cea de la fluxurile de intrare.

Tabelul 1.3

Distribuţia fluxurilor mondiale de ISD de ieşire pe grupuri de ţări (în procente)

Anii/Zona	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2007	2008	2009	2010
Ţări dezvoltate, din care:	**97,0**	**93,1**	**90,4**	**85,5**	**84,5**	**82,2**	**74,5**	**70,7**
Europa	44,8	50,6	64,6	54,6	61,7	52,9	39,9	35,9
Japonia	4,9	19,7	2,6	4,9	3,6	6,8	6,8	4,3
SUA	39,7	13,5	15,9	15,7	15,2	15,9	22,5	24,9
Ţări în dezvoltare, din care:	**3,0**	**6,9**	**9,4**	**12,3**	**13,0**	**14,7**	**20,8**	**24,8**
Africa	1,0	0,4	0,2	0,2	0,3	n.a.	0,5	0,5
America de Sud şi Caraibe	1,1	1,0	4,1	3,5	2,5	1,9	4,3	5,8
Asia şi Oceania	0,9	5,6	5,1	8,6	10,2	12,8	16,1	18,5
Europa de Sud-Est şi CSI	...	**0,01**	**0,2**	**1,8**	**2,5**	**3,1**	**4,6**	**4,6**
TOTAL	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Sursa: UNCTAD/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics); UNCTAD (2011).

Acest fenomen economic se explică prin faptul că ţările dezvoltate dispun încă de mari rezerve de capital şi, deci, acest capital se orientează spre restul lumii, către oportunităţile de profit. Mişcarea capitalului către alte destinaţii este cu atât mai pronunţată în perioada curentă (2010 - 2011) cu cât perspectivele de creştere economică sunt relativ modeste şi nesigure în ţările dezvoltate.

9.4.4. Perspective ale fluxurilor mondiale de investiţii străine directe în perioada 2011 - 2012

Pentru perioada 2011 - 2012, analiştii internaţionali au avut în vedere mai multe aspecte în încercarea de a determina evoluţia fluxurilor mondiale de investiţii străine directe. Se are în vedere că perioada 2011 - 2012 este în principiu o perioadă de redresare a economiei mondiale, perioadă caracterizată însă de foarte multe elemente de fragilitate şi chiar de riscul recăderii în recesiune. Nu numai că această redresare este nesigură, dar, pe de altă parte, ea nici nu priveşte toate ţările în mod egal.

Astfel, în Europa, unele ţări au ieşit în mod cert din criză (de exemplu, Germania), altele nu au fost decât indirect afectate prin reducerea ritmului de creştere economică (Polonia) şi altele sunt încă în criză (Grecia), sau au creşteri foarte reduse (România). În plus, trimestrul IV al anului 2011 pare ameninţat de spectrul unei noi crize economice mondiale, care ar putea afecta în principal Europa[166].

În opinia grupului Economist Intelligence Unit (EIU), evoluţia fluxurilor mondiale de investiţii străine directe pentru anul 2011 va fi cea redată în Tabelul 1.4. Prognoza EIU reflectă un scenariu pesimist, dar care pare a avea o probabilitate destul de mare de materializare dacă se iau în calcul evoluţiile înregistrate pe plan mondial în primele trei trimestre din 2011[167].

Tabelul 9.4

Fluxuri mondiale de investiţii străine directe, de intrare (în miliarde dolari)

Indicator	2008	2009	2010	2011
Total mondial	1.765,7	1.063,3	1.108,2	1.290,1
% modificare faţă de an anterior	-16,5	-39,8	4,2	16,4
% modificare pondere ţări dezvoltate	51,4	48,0	42,9	42,7
Intrări ISD ţări dezvoltate	907,4	510,4	475,4	551,4
% modificare intrări ISD ţări dezvoltate faţă de an anterior	-32,4	-43,8	-6,8	16,0

Sursa: Date parţiale din , Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.

Se remarcă faptul că se estimează că ponderea ţărilor dezvoltate va continua să scadă de la 51% în 2008, la 42,7% în 2011. Această scădere este destul de accelerată şi reflectă schimbări importante în raporturile de putere din economia mondială.

Pe de altă parte, pentru aceeaşi perioadă de timp, ţările în dezvoltare înregistrează creşteri de la 48,6% la 57,3%, fapt ce dovedeşte că ţările emergente sunt deja destinaţia majoritară a capitalului. Fenomenul nu poate fi considerat încă unul definitiv, dar el marchează o schimbare majoră de tendinţă.

Deşi multe din ţările dezvoltate păreau a fi ieşit din criză din 2010, în ceea ce priveşte evoluţia fluxurilor de intrare de investiţii străine directe acestea au unele perspective de creştere faţă de anul anterior abia în 2011 - 2012.

[166] IMF, Global Financial Stability Report, September 2011, Washington, D.C.

[167] EIU, Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.

9.4.5. Perspective cu privire la evoluţia fluxurilor de investiţii străine directe în perioada 2011 - 2012

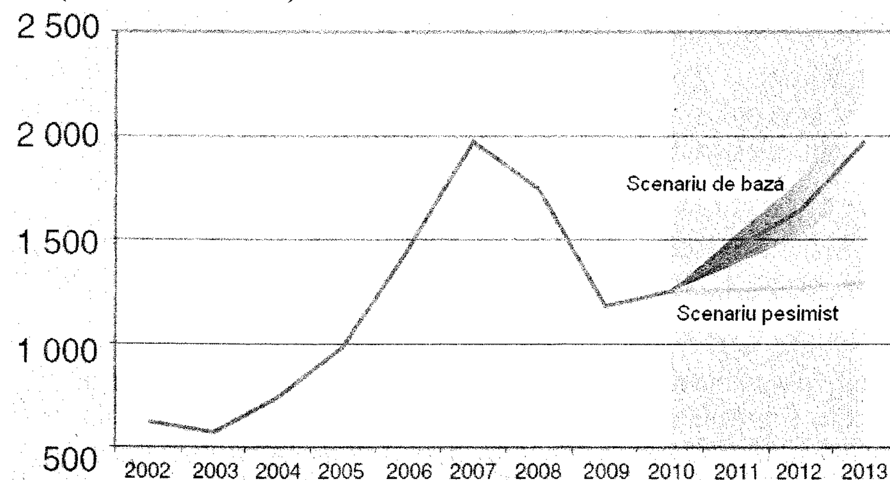
Un studiu realizat de UNCTAD cu privire la perspectivele pe care le întrevăd managerii societăţilor transnaţionale sub aspectul climatului de afaceri la nivel mondial a arătat că există un optimism în creştere cu privire la oportunităţile de afaceri globale din 2011-2012[168].

Aceste percepţii ale societăţilor transnaţionale sunt corelate cu analizele efectuate de UNCTAD, care prevăd evoluţii pozitive ale fluxurilor mondiale de investiţii străine directe pentru 2011 - 2013 (Graficul 9.4).

Evoluţiile posibile au în vedere niveluri ale fluxurilor de intrare în plan mondial de 1.300-1.500 miliarde dolari şi de 1.600 - 2.000 miliarde dolari în 2012 - 2013. Dar, în oricare dintre variantele de evoluţie analizate, nu se are în vedere revenirea în 2012 - 2013 la nivelul de fluxuri de intrare de investiţii străine directe din 2007, adică din anul de vârf anterior crizei.

Această abordare indică faptul că analiştii şi oamenii de afaceri dau dovadă de un optimism moderat în ceea ce priveşte ieşirea din criză, revenirea la nivelurile de activitate economică din perioada anterioară crizei fiind aşteptată pe termen mediu sau chiar lung, la orizontul anilor 2014 - 2015, sau chiar mai târziu.

Graficul 9.4: Evoluţii posibile ale fluxurilor mondiale de ISD în 2011-2013 (în miliarde dolari)

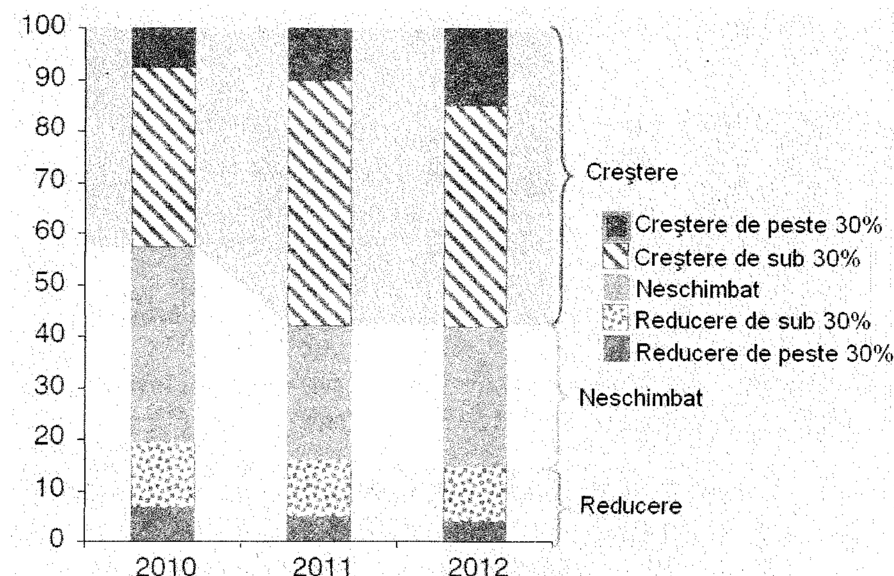


Sursa: UNCTAD (2011), World Investment Report 2011, New York and Geneva.

[168] UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

Ca urmare a acestor evoluţii previzibile, majoritatea societăţilor transnaţionale chestionate de UNCTAD au arătat că intenţionează să îşi crească investiţiile internaţionale în 2012. Opţiunile acestor societăţi sunt reflectate în Graficul 1.6. Se remarcă faptul că aproape 60% din respondenţi intenţionează în 2012 să îşi sporească investiţiile internaţionale, circa 20% să le menţină la acelaşi nivel şi doar circa 15-18% să le reducă.

Graficul 9.5: Perspective ale intenţiilor de creştere a investiţiilor internaţionale în 2010-2012, comparativ cu 2009 (în procente din total respondenţi)



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

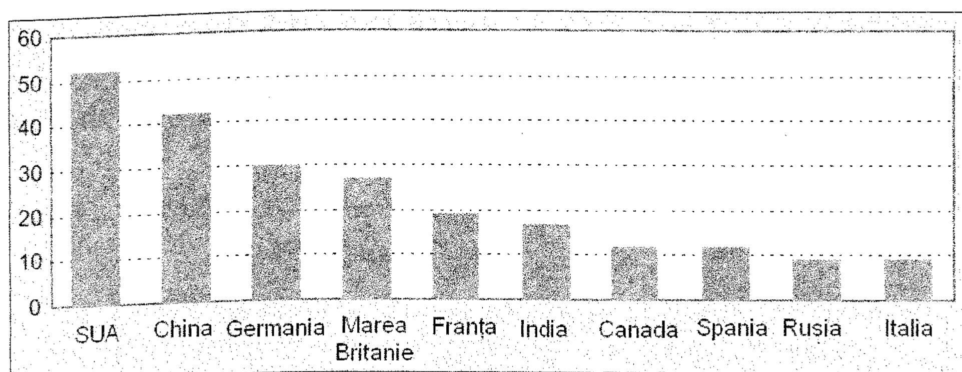
Este interesant de remarcat că o parte din cei care intenţionează să îşi sporească sumele investite în străinătate au în vedere creşteri ale acestor sume de peste 30% faţă de nivelul actual, în vreme ce o pondere majoritară are în vedere creşteri ale sumelor investite în străinătate de până la 30%.

9.4.6. Principalele ţări de origine şi de destinaţie pentru fluxurile de investiţii străine directe în perioada 2010 - 2012

Deoarece diferitele ţări şi grupuri de ţări din economia mondială s-au comportat diferit în timpul perioadei de criză, şi reacţia oamenilor de afaceri a fost diferită. Această reacţie este importantă pentru că ea va influenţa deciziile privind investiţiile internaţionale din perioada post-criză.

Conform sondajelor realizate de UNCTAD în rândul agenţiilor de promovare a investiţiilor străine directe, pentru perioada 2010 - 2012 principalele ţări care sunt percepute ca ţări investitoare (prin firmele originare din aceste ţări) sunt: SUA, China, Germania, Marea Britanie. Acest clasament este prezentat în Graficul 1.7.

Graficul 1.7: Principalele ţări de origine a capitalului în perioada 2010 - 2012, conform opiniei agenţiilor de promovare a investiţiilor străine



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

În ceea ce priveşte ţările de destinaţie favorite din punct de vedere al investitorilor străini, percepţia pentru perioada 2010-2012 este reflectată în Graficul 1.8.

Dacă comparăm Graficul 1.7 cu Graficul 1.8, vom observa că există diferenţe semnificative.

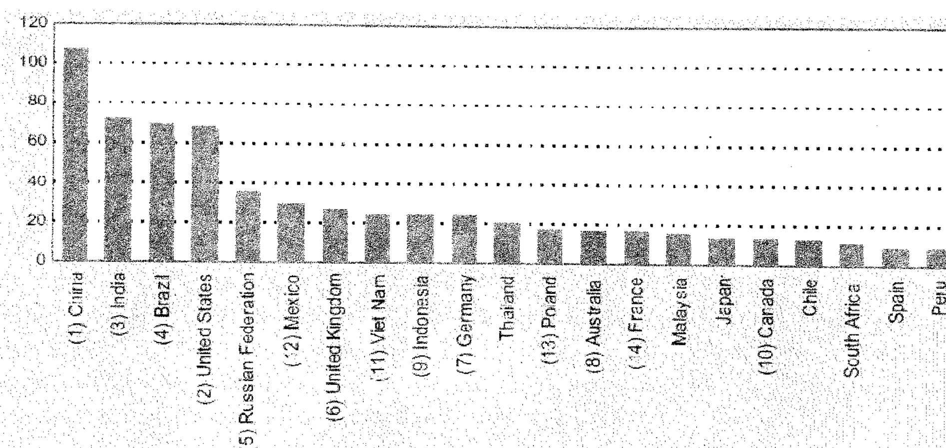
Dintr-un punct de vedere, am putea spune că Graficul 1.7 reprezintă situaţia veche, de dinainte de criză, în care ţările dezvoltate sunt pe primele locuri. Graficul 1.7 reprezintă sursa capitalului şi, deci, ţări care sunt dezvoltate din punct de vedere economic, tehnologic şi ştiinţific, au acumulări de capital şi reprezintă principala sursă de investiţii internaţionale.

În schimb Graficul 1.8 reprezintă viitorul sau perioada post-criză pentru că ne arată unde se îndreaptă capitalul, adică unde consideră investitorii străini că este profitabil să investească. Se observă aici că pe primele locuri se află ţări precum China, India, Brazilia, urmate de SUA şi Federaţia Rusă, Mexic şi Marea Britanie.

O observaţie importantă este că în acest clasament al celor mai atractive destinaţii pentru capitalul străin în perioada 2011 - 2012, pe primele 10 locuri se află doar 2 ţări din Uniunea Europeană, respectiv Marea Britanie şi Germania.

Acest fapt care decurge din opţiunile mediului de afaceri şi nu din considerente academice arată că gradul scăzut de atractivitate şi competitivitate al multor ţări dezvoltate din Europa, precum şi mutaţia tot mai puternică a centrului de greutate al economiei mondiale din zona Atlanticului (SUA - Europa de Vest) către zona Pacificului.

Graficul 1.8: Principalele ţări de destinaţie[1] pentru investorii străini, în perioada 2010-2012



Notă: [1] În paranteză este indicat locul pe care se afla ţara respectivă în opinia oamenilor de afaceri în anul 2009.
Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

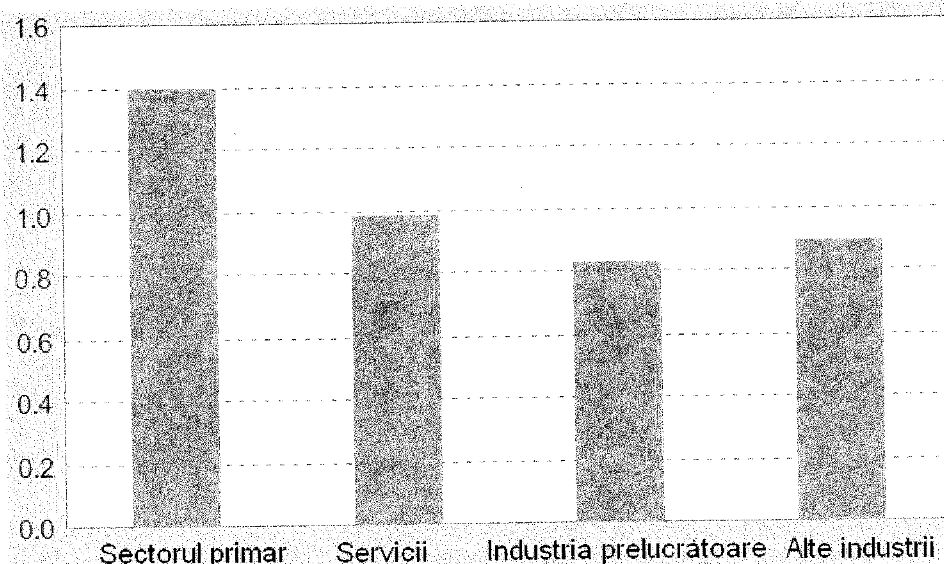
9.4.7. Perspectivele orientării pe domenii de activitate a fluxurilor mondiale de investiţii străine directe în perioada 2010 - 2012

Din analiza opţiunilor exprimate de oamenii de afaceri care activează în cadrul societăţilor transnaţionale a rezultat faptul că pentru perioada curentă şi imediat următoare, creşterea volumului de investiţii străine va fi diferită în funcţie de domeniul de activitate.

Din Graficul 1.9 rezultă că în investiţiile străine în sectorul primar vor cunoaşte o creştere mai rapidă decât cea a investiţiilor în domeniul serviciilor, sau în sectorul industriei prelucrătoare. Această opţiune este justificată de cererea crescândă de materii prime şi energie (mai ales din partea unor ţări cu ritmuri de creştere înaltă, precum China sau India) şi de procesul de epuizare treptată a zăcămintelor cunoscute şi exploatabile. La aceasta se adaugă preocuparea tot mai des formulată legată de o posibilă criză alimentară care nu face altceva decât să sporească interesul pentru investiţii în sectorul primar.

Din Graficul 1.9 rezultă şi faptul că este posibilă o intensificare a concurenţei pentru atragerea de investiii străine, în special pentru ţările care nu dispun de resurse naturale ce constituie în sine un factor de atracţie.

Graficul 1.9: Perspectivele de creştere a investiţiilor străine pe domenii de activitate, în perioada 2010 – 2012



Sursa: UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2010-2012, New York and Geneva.

Atenţia sporită pentru reducerea costurilor şi tendinţa tot mai pronunţată de mutare a bazelor de producţie către ţări ale lumii caracterizate de costuri mai reduse de producţie vor face ca în special ţările ce atrag investiţii în sectoarele de producţie şi servicii să se confrunte cu o concurenţă tot mai ascuţită. România se află şi ea în această categorie şi, deci, va trebui să depună eforturi mai mari în perioada următoare pentru a atrage sau menţine investitorii străini.

9.4.8. Fuziunile şi achiziţiilor internaţionale – componente esenţiale al fluxurilor mondiale de investiţii străine directe

În ultimii circa 20 de ani elementul principal care a contribuit la creşterea globală susţinută a investiţiilor străine directe a fost reprezentat de intensificarea fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale, în principal între ţările dezvoltate.

Acestea au crescut în perioada menţionată de la 100 miliarde dolari în 1987 la 341.4oo miliarde dolari în 2010, respectiv de 3414 ori.

Desigur că, prin natura lor (respectiv vânzare – cumpărare sau fuziune de firme deja existente) acestor tranzacţii se desfăşoară cu precădere în ţările dezvoltate (cotate cu o pondere de circa 74 % în anul 2010). Dintre tranzacţiile de amploare ale anului 2010 sè pot enumera: achiziţia de către Intel a firmei McAffee pentru suma de 7,68 miliarde dolari; achizişia de către America Movil a firmei Carso Global Telecom pentru suma de 17,66 miliarde dolari; achiziţia de către firma Kraft a firmei Cadburry pentru suma de 18,9 miliarde dolari. achiziţia de către firma Novartis a firmei Alcon pentru suma de 38,7 miliarde dolari.

Valoarea fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale exprimată ca pondere în totalul fluxurilor de intrări de investiţii străine directe a crescut de la 49 % în 1996, la 58 % în 1997, la 84,6 în anul 2000, la 86 % în 2005 şi la 89,30 % în 2007. Declanşarea crizei economice a condus la reducerea temporară a acestei ponderi, fenomen ce se va menţine cel mai probabil până la depăşirea crizei.

Perioadele anterioare crizei au cunoscut însă şi tranzacţii de valori mult mai mari decât cele prezentate. De exemplu, în anul 2007 a avut loc o achiziţie în valoare de 89 miliarde dolari, prin cumpărarea băncii ABN Amro NV de către un consorţiu format din Royal Bank of Scotland, Fortis şi Santander. Tot din zona achiziţiilor internaţionale mari din 2008 s-a remarcat cea din domeniul produselor alimentare şi băuturilor realizată de Stichting Interbrew din Belgia prin cumpărarea Anheuser Busch din SUA pentru suma de 52 miliarde dolari.

Majoritatea fuziunilor şi achiziţiilor au loc în sectoare de activitate precum: bancar, de asigurări, industrie chimică, farmaceutică şi telecomunicaţii, industria automobilului şi au ca obiective restructurarea globală sau poziţionarea strategică a firmelor implicate.

Fuziunile şi achiziţiile au fost facilitate multă vreme de fenomenele de **liberalizare** (inclusiv prin acordul privind serviciile financiare semnat în 1997 sub egida Organizaţiei Mondiale a Comerţului) şi **dereglementare** (de exemplu în domeniul telecomunicaţiilor) care s-au înregistrat în domeniul relaţiilor economice internaţionale.

Deşi cea mai mare parte a fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale se desfăşoară între firme din ţările dezvoltate, se remarcă o participare în creştere, atât în calitate de vînzători, cât şi de cumpărători a firmelor din ţările în curs de dezvoltare. Contextul crizei economice mondiale din 2008 – 2010 aduce şi în acest domeniu schimbări prin prezenţa substanţială a unor firme din China, India, Federaţia Rusă în calitate de cumpărători.

După 1990 privatizarea a reprezentat principalul mijloc de atragere a investiţiilor străine directe în America Latină şi în Europa Centrală şi de Est, rolul său fiind în

creştere şi în ţările în curs de dezvoltare din Asia. În general, participarea străină la privatizare este mai mare decît cea locală în regiunile menţionate, fapt explicabil prin nivelul insuficient al capitalului local.

Trebuie însă precizat că fuziunile şi achiziţiile internaţionale având la bază privatizări în ţările în tranziţie sau în curs de dezvoltare au un caracter ocazional, de operaţiuni unice. Odată privatizările încheiate, ţările respective nu se mai regăsesc deloc sau în proporţie foarte redusă printre participanţii la fuziunile şi achiziţiile internaţionale. Acest fenomen a fost remarcat în anii 2000 – 2005 atât în Europa Centrală şi de Est, cât şi în America Latina sau Africa.

Un fenomen manifestat recent în domeniul fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale este reprezentat de ponderea crescândă a investiţiilor realizate de instituţii finaciare (fonduri de investiţii private), inclusiv fonduri de investiţii deţinute de state. Fondurile de investiţii au în vedere un orizont de menţinere a investiţiei de 5 până la 10 ani, după care îşi vând de regulă participaţiile. Acest interval de timp este mai lung decât cel specific investiţiilor de portofoliu. Deşi aceşti investitori nu vizează un termen nedefinit, cum este cazul investitorilor obişnuiţi, totuşi ei determină pentru ţările receptoare efecte benefice cum ar fi acces la pieţe, la tehnologii şi metode de management noi.

9.5. Tendinţe în domeniul politicilor vizând investiţiile străine directe

9.5.1. Evoluţii în planul politicilor investiţionale

Pentru mai multe decenii investiţiile străine directe au constituit unul dintre principalele motoare ale creşterii economice şi au suplinit adesea lipsa capitalului autohton[169]. Recunoscând importanţa investiţiilor străine, încă din deceniul anterior, majoritatea guvernelor şi-au deschis economiile pentru a facilita schimburile de bunuri, informaţii, precum şi fluxurile de persoane şi capitaluri.

Astfel, între 1991 şi 2000, pe plan mondial au avut loc 1.185 de modificări ale reglementărilor în domeniul investiţiilor străine directe, dintre acestea 1.121 fiind în sensul creării unor condiţii mai favorabile.

Aceste măsuri de liberalizare au fost mai evidente în domenii precum telecomunicaţiile, radiodifuziunea şi energia care anterior nu fuseseră deschise investitorilor străini[170]. În acelaşi timp, noi măsuri de promovare a investiţiilor

[169] Marchick D., Slaughter, M., Global FDI Policy, CSR No. 34, June 2008, Council of Foreign Relations.
[170] Bonciu Florin, Investiţiile străine directe şi noua ordine economică mondială, Editura Universitară, Bucureşti, 2009.

străine au inclus introducerea de proceduri de aprobare simplificate prin concentrarea acestora într-o singură instituţie şi înfiinţarea de noi zone economice speciale.

În deceniul următor, de după anul 2000, majoritatea modificărilor reglementărilor în domeniul investiţiilor străine directe au fost în sensul creării unor condiţii mai favorabile. În perioada 2001 - 2009, la nivel mondial au fost înregistrate 1.651 de modificări ale reglementărilor privind investiţiile străine directe, iar dintre acestea 1.411 au vizat liberalizarea regimului investiţiilor străine directe sau promovarea acestora.

Este sugestiv să arătăm că, în perioada menţionată (2001-2009), la nivel mondial raportul dintre reglementările vizând condiţii mai favorabile pentru investiţiile străine directe şi cele care introduceau reglementări sau restricţii a evoluat de la circa 14:1 în 2001 şi chiar 19,5:1 în 2002, la doar 3:1 în 2007 şi 2,3:1 în 2009[171].

Această modificare, chiar dacă menţine un raport favorabil reglementărilor care simplifică sau promovează accesul investiţiilor străine directe marchează trecerea la un dualism al politicilor în acest domeniu[172] . Acest dualism are în vedere:

- pe de o parte, continuarea liberalizării politicilor în domeniul ISD şi promovarea acestora ca răspuns la intensificarea concurenţei pentru investiţii în condiţiile crizei economice;
- pe de altă parte, reglementarea ISD în vederea atingerii unor obiective de politică economică mai largi.

Pe drept cuvânt s-a remarcat faptul că acest dualism este o premieră faţă de perioade anterioare mai îndepărtate în care politicile privind investiţiile străine directe fie au urmărit clar reglementarea accesului investitorilor străini pe pieţele ţărilor de destinaţie (aşa cum s-a întâmplat în perioada 1950 - 1980), fie au urmărit liberalizarea accesului investitorilor străini (în perioada 1990 - începutul anilor 2000).

În contextul acestui trend de lungă durată, caracterizat de simplificarea şi liberalizarea accesului investiţiilor străine directe pe piaţa ţărilor de destinaţie, problematica politicilor vizând aceste investiţii a devenit mai complexă începând cu 2008, respectiv odată cu declanşarea crizei economice în majoritatea ţărilor lumii.

Această complexitate a fost determinată de faptul că, aşa cum s-a remarcat în literatura de specialitate[173], priorităţile şi obiectivele guvernelor şi ale societăţilor

[171] UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.
[172] Idem.

transnaţionale diferă, dar interacţiunea dintre ele reprezintă unul dintre factorii funadamentali ce stau la baza creşterii şi dezvoltării economice.

În condiţiile persistenţei crizei economice în multe ţări ale lumii, sau ale unor semne firave de redresare, tendinţele în domeniul politicilor privind investiţiile străine directe au continuat să fie caracterizate de accente pe liberalizare şi promovare. În anul 2010, peste două treimi din măsurile luate în domeniul politicilor privind investiţiile străine directe au fost de această natură.

Din punct de vedere al caracteristicilor politicilor în domeniul investiţiilor străine directe pe zone geografice, în 2010, majoritatea măsurilor iniţiate în ţări din Asia au avut în vedere facilitarea accesului pe piaţă al investitorilor străini şi îmbunătăţirea climatului de afaceri. În ţările din Africa, măsurile din domeniul politicilor privind investiţiile străine directe au urmărit promovarea, precum şi reducerea birocraţiei şi înfiinţarea unor zone economice speciale.

Cu toate acestea, în anul 2010, o treime din măsurile din domeniul politicilor privind investiţiile străine directe au avut în vedere reglementări şi restricţii legate de resursele naturale sau serviciile fiananciare. Asemenea măsuri, precum şi adoptarea unor metodologii mai stricte de avizare a intrării investiţiilor străine directe pot indica o anumită creştere a riscului de apariţie a protecţionismului sau cel puţin a reticenţei faţă de intrarea pe piaţă a investitorilor străini[174].
Pe de altă parte, existenţa unor datorii publice foarte mari, precum şi a deficitelor bugetare, au determinat numeroase ţări (care variază de la SUA la Grecia) să adopte, sau să aibă în vedere adoptarea unor programe de privatizare menite a asigura intrări rapide de capital străin.

9.5.2. Tendinţe în domeniul acordurilor internaţionale privind investiţiile străine directe

Dată fiind importanţa fluxurilor de investiţii străine directe în economia mondială, tendinţa pe termen lung este aceea de creştere a numărului de acorduri internaţionale în domeniu. După numărul de participanţi, aceste acorduri pot fi **bilaterale, regionale sau multilaterale**.

Acordurile **bilaterale** privesc, de obicei, fie promovarea şi protejarea reciprocă a investiţiilor, fie evitarea dublei impozitări.

[173] UNCTAD, World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements, New York and Geneva, 1996.
[174] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

La rândul lor, reglementările **regionale** sunt de regulă mai complexe, incluzând investiţiile străine alături de alte domenii, cum ar fi comerţul sau circulaţia forţei de muncă. Astfel de reglementări se pot întâlni pe continentul nord-american, sub forma NAFTA, sau în zona Asiei de Sud-Est sub forma ASEAN.

În ceea ce priveşte reglementările **multilaterale**, acestea se regăsesc doar într-o formă parţială în cadrul Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC) sub forma **Măsurilor investiţionale cu efecte în domeniul comerţului** (TRIMS) sau, cu referire la un număr mai redus de state decât numărul de membri ai OMC, sub forma **Codului privind liberalizarea circulaţiei capitalului** elaborat de OCDE în 1961 şi actualizat, care este aplicat între membrii acestei organizaţii[175],[176].

În anul 2010, au fost încheiate 178 de noi acorduri internaţionale privind investiţiile, aducând aceste categorii de reglementări la un total de 6.092. Tendinţa de creştere a numărului de acorduri internaţionale privind investiţiile străine s-a menţinut în prima parte a anului 2011. Acest număr ridicat de acorduri bilaterale face destul de anevoioasă reglementarea acestui domeniu extrem de dinamic, cu atât mai mult cu cât multe societăţi transnaţionale îşi desfăşoară activitatea în mai multe ţări, astfel încât se ajunge la situaţia în care activităţi ale aceleiaşi firme să fie reglementate de un mare număr de acorduri bilaterale privind investiţiile.

Pe de altă parte, numărul mare de acorduri bilaterale reflectă importanţa crescândă a investiţiilor străine directe în cadrul politicilor economice ale statelor, precum şi dorinţa statelor de destinaţie de a corela mai bine efectele investiţiilor străine cu politicile lor economice interne. Un fapt de remarcat este acela că, până în prezent, statele membre ale Uniunii Europene nu au migrat de la acorduri bilaterale către acorduri UE - state terţe de origine a capitalului.

O preocupare care se regăseşte şi în activitatea UNCTAD şi a OCDE este cea privind asigurarea unei mai bune reglementări a modului în care ISD contribuie la asigurarea dezvoltării durabile a ţărilor de destinaţie.

În absenţa unui acord multilateral privind investiţiile – Multilateral Agreement on Investment – MAI, după eşecul propunerii realizate sub egida OCDE, în prezent regimul investiţiilor străine directe este reglementat de mii de acorduri bilaterale şi mecanisme de reglementare a diferendelor, fiind tot mai aproape de momentul în care sistemul devine prea mare şi prea complex pentru a fi eficient[177]. Un rol mai degrabă orientativ este asigurat de **Recomandările-cadru privind politicile în**

[175] WTO, Agreement on Trade-Related Investment Measures, Uruguay Round: The Final Act, Marrakesh.
[176] OECD, OECD Code of Liberalisation of Capital Movements: 2011 Edition, OECD Publishing, Paris, 2011.
[177] Neumayer E., Multilateral Agreement on Investment: Lessons for the WTO from the Failed OECD -Negotiations, Wirtschaftspolitische Blätter 46 (6), 1999.

domeniul investiţiilor, document realizat în 2006 sub egida OCDE, cu participarea reprezentanţilor a 60 de guverne[178].

Cu tot numărul mare de acorduri şi mecanisme, acest sistem reglementează doar **două treimi** din stocul de investiţii străine directe şi furnizează protecţie doar pentru **o cincime** din relaţiile bilaterale privind investiţiile străine directe. S-a calculat că pentru a se asigura o reglementare completă a relaţiilor bilaterale privind investiţiile străine directe, ar fi nevoie de încă 14.100 de acorduri bilaterale, fapt ce ar duce totalul la peste 20.000. Această situaţie este de natură să pună serioase întrebări cu privire la fezabilitatea acestei abordări şi reclamă, cu destulă urgenţă, căutarea unor soluţii alternative.

9.5.3. Evoluţia protecţionismului în sfera relaţiilor investiţionale în contextul crizei economice mondiale

Evaluarea protecţionismului în sfera relaţiilor investiţionale se poate face prin prisma monitorizării tendinţelor privind relaţia dintre politicile privind investiţiile străine directe şi politicile economice ale statelor de destinaţie.

Conform constatărilor UNCTAD şi OCDE, politicile privind investiţiile străine directe sunt tot mai mult luate în considerare în contextul politicilor economice ale statelor de destinaţie. Acest fenomen are în vedere corelarea atragerii de ISD cu prevederile politicilor economice ale statelor de destinaţie privind ţintirea anumitor domenii sau investitori pentru a dezvolta anumite industrii sau anumite zone ale unei ţări, precum şi corelarea mai bună a prezenţei investitorilor străini cu obiectivele strategice pe termen mediu şi lung[179].

Tot în acest context, eventualele restricţionări ale accesului investiţiilor străine directe se pot produce în legătură cu protejarea unor sectoare industriale emergente, a industriilor naţionale campioane, a firmelor strategice sau a celor afectate în mod special de criză.

Ceea ce trebuie subliniat este faptul că, în prezent, eventualele reglementări cu efect restrictiv asupra investiţiilor străine directe nu mai au în vedere decât într-o foarte mică măsură protejarea industriilor naţionale. Astfel de măsuri, atunci când se iau, urmăresc doar atingerea unor obiective ale politicilor economice sau industriale ale statelor de destinaţie sau, cu alte cuvinte, maximizarea efectelor favorabile decurgând din investiţiile străine pentru ţara de destinaţie respectivă. Această schimbare de conţinut este firească în contextul globalizării, deoarece în multe dintre ţările lumii prezenţa firmelor cu capital străin în economie este

[178] OECD, Policy Framework for Investment, Paris, 2006

[179] UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011

masivă, astfel încât nu se mai poate vorbi decât rareori de firme exclusiv cu capital naţional.

Astfel, şi în 2010, peste două treimi din măsurile de politică vizând ISD au fost măsuri de liberalizare şi promovare. Asemenea măsuri au fost luate mai ales în Asia, dar şi în Africa. Multe dintre măsuri au vizat fie simplificarea procedurilor de intrare pe piaţă, fie înfiinţarea de noi zone economice speciale sau extinderea celor existente[180].

Faptul că există, totuşi, o treime dintre măsuri care introduc anumite restricţii sau reglementări poate indica un anumit risc protecţionist, cu atât mai mult cu cât în termeni pur cantitativi numărul acestor măsuri a crescut de la 12 în 2002, la 24 în 2003 şi la 31 în 2010[181].

Pe de altă parte, aceste evoluţii trebuie interpretate în context, deoarece multe din măsuri se referă la industrii legate de extragerea resurselor naturale, fie ele minerale sau agricole (resurse a căror importanţă dar şi preţ sunt în creştere) sau la activităţi din sectorul financiar-bancar unde, în condiţiile crizei, numeroase bănci au primit sprijin de la stat, fapt ce a atras după sine şi măsuri de monitorizare a activităţii instituţiilor asistate.

În perioada octombrie 2010 - mai 2011, în conformitate cu Raportul întocmit de OCDE şi UNCTAD pentru grupul G-20, doar China a adoptat o măsură din motive de securitate naţională de natură a afecta investiţiile străine directe. În schimb, numeroase ţări din grupul G-20 au adoptat măsuri de urgenţă legate de efectele crizei economice care erau de natură a afecta într-un fel sau altul investiţiile străine directe. Printre aceste ţări se numără: Canada, Franţa, Germania, Italia, Japonia, Coreea de Sud, Federaţia Rusă, Africa de Sud şi Turcia[182]. Aceste măsuri aveau de multe ori în vedere situaţii specifice crizei, cum ar fi combaterea şomajului sau protejarea unor ramuri industriale cu mare impact asupra întregii economii, cum este cazul industriei auto.

Protecţionismul în sfera relaţiilor investiţionale este monitorizat în cazul a 49 de economii de către **OCDE** prin intermediul unui aşa-numit **Indice al reglementărilor restrictive privind investiţiile**. Clasificarea ţărilor din acest punct de vedere pentru anul 2010 este redată în Graficul 1.10.

Conform acestei evaluări a OCDE, se remarcă faptul că ţări precum Luxembourg, Portugalia, Slovenia, România au foarte puţine restricţii la intrarea investitorilor

[180] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.

[181] UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.

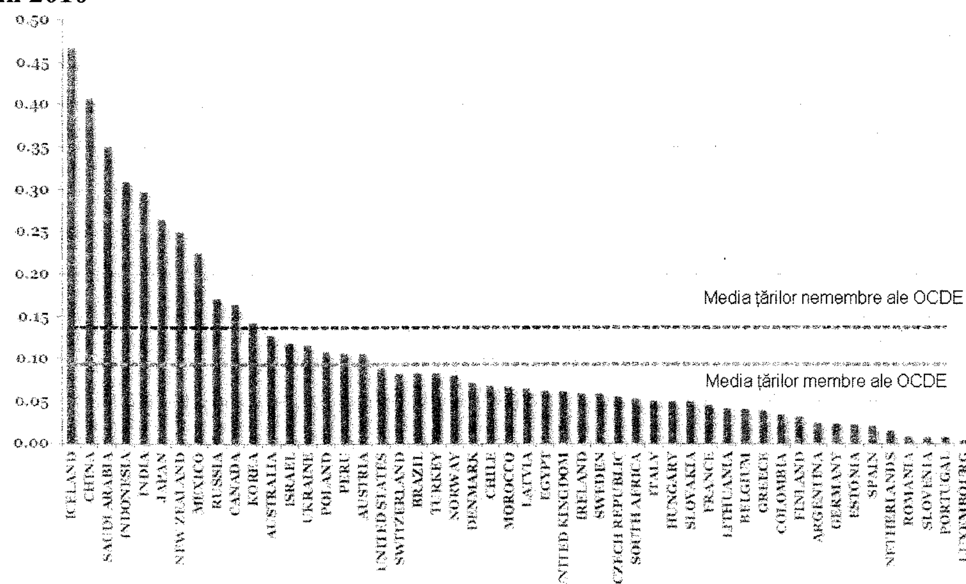
[182] UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011.

străini, în vreme ce țări precum China, Arabia Saudită, Indonezia sau India au un nivel ridicat al restricțiilor.

Aceste informații trebuie însă interpretate în mod nuanțat, deoarece în același an la care se referă Graficul 1.10 (respectiv 2010), China era principala destinație pentru investiții străine din grupul țărilor în dezvoltare și înregistra o creștere a intrărilor față de anul anterior de 11%. De asemenea, Indonezia se afla în anul 2010 pe locul 20 în lume ca destinație pentru investitorii străini, și volumul intrărilor crescuse de la 5 miliarde dolari în 2009 la 13 miliarde doloari în 2010 (o creștere de 2,6 ori). În cazul Indiei, datele din grafic privind existența unui număr mai mare de reglementări restrictive au cunoscut o reflectare directă în reducerea volumului intrărilor de investiții străine directe de la 36 miliarde dolari în 2009, la 25 miliarde dolari în 2010 (o reducere cu 30,5%).

Pe de altă parte, România apare ca o țară cu foarte puține restricții, dar care a cunoscut o reducere a intrărilor de ISD de la 4,84 miliarde dolari în 2009, la 3,57 miliarde dolari în 2010 (o reducere cu 26,2%).

Graficul 1.10: Indicele reglementărilor restrictive privind investițiile, în 2010[1]



Notă: [1]Economii deschise (fără restricții) = 0; Economii închise (cu restricții) = 1.
Sursa: OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index: www.oecd.org/investment/index

Din aceste exemple privind corelația evidențierii statistice a numărului de măsuri restrictive și evoluția reală a fluxurilor de investiții străine directe se poate trage

concluzia că analiza nu este concludentă dacă se limitează doar la numărul de măsuri restrictive, fără a lua în calcul conținutul măsurilor și conjunctura internă și internațională în care sunt luate acestea.

Exemplele de mai sus arată că țări care au luat multe măsuri restrictive atrag mai multe investiții străine (cazul Chinei sau Indoneziei), alte țări nu iau asemenea măsuri și au foarte puține restricții, dar atrag din ce în ce mai puțini investitori (cazul României), și altele prezintă o corelație cel puțin factuală între introducerea de măsuri restrictive și reducerea intrărilor de investiții străine directe.

Aceste aspecte vin să confirme faptul că fenomenul investițiilor străine directe are o determinare complexă de ordin economic, politic, social, militar, iar caracteristicile cadrului instituțional și juridic reprezintă doar o latură a procesului decizional pe care îl parcurg investitorii străini.

De altfel, cercetări recente[183] au pus în evidență faptul că deciziile investitorilor străini sunt luate în mod diferit pentru țările în dezvoltare sau dezvoltate ca țări de destinație. De multe ori, existența unor măsuri restrictive luate de guverne în țări cu piețe de mari dimensiuni (China, India sau Federația Rusă) pot conduce la creșterea investițiilor străine ca metodă de evitare a barierelor de intrare pe piață prin importuri. În mod similar, existența pieței unice europene poate fi privită în mod relativ ca o barieră pentru importurile din terțe țări, dar tocmai acest fapt a determinat mulți investitori non-EU să investească în țările membre pentru a accesa fără plata de taxe vamale această piață.

Corelații între politicile economice naționale și investițiile străine directe se regăsesc și în reglementările acordurilor internaționale privind investițiile atunci când se prevăd anumite restricții sau exceptări datorate securității naționale sau unor obiective politice. Conform studiului UNCTAD/OCDE[184], s-au făcut remarcate asemenea restricționări mai ales în domeniul serviciilor, respectiv în cazul transporturilor, serviciilor financiare și al comunicațiilor.

Provocarea în acest domeniu este aceea de a asigura cele mai bune și flexibile reglementări, astfel încât să se poată respecta interesele naționale, fără a se ajunge la protecționism și fără a se afecta dezvoltarea durabilă. Desigur, este legitim interesul statelor de a dezvolta industrii proprii competitive, dar acest lucru nu trebuie să conducă la apariția protecționismului comercial sau investițional.

---

[183] Walsh, J., P., Yu J., Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach, IMF Working Paper WP/10/187, 2010.
[184] UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011

De asemenea, pentru a se evita o spirală a politicilor de promovare în defavoarea celorlalţi competitori, este nevoie de o mai bună informare şi coordonare internaţională în domeniu.

Ca o concluzie totuşi pozitivă, putem menţiona faptul că, din 2009, când prin intermediul Grupului G-20 a fost adresată solicitarea către UNCTAD, OMC şi OCDE de a se monitoriza deciziile politice luate în contextul crizei în domeniul comerţului şi investiţiilor, şi până în prezent, au fost publicate cinci rapoarte de către cele trei organisme internaţionale care nu au indicat măsuri semnificative de natură a discrimina investitorii străini.

9.6. Concluzii: Investiţiile străine directe înainte şi după declanşarea crizei economice mondiale

Pe baza analizei evoluţiei fluxurilor de investiţii străine directe la nivel mondial din 2010, evoluţie privită în contextul istoric al unei perioade mai îndelungate (2004 - 2011), se desprind mai multe concluzii cu privire la unele aspecte importante specifice acestei perioade caracterizate de criza economică mondială.

O primă concluzie este aceea că ne aflăm în faţa unui moment istoric: în 2010, pentru prima dată, ţările în dezvoltare şi cele emergente au primit mai multe investiţii străine decât cele dezvoltate, ponderea fluxurilor lor de intrare în totalul mondial fiind de 52% faţă de 48% pentru ţările dezvoltate.

Desigur, această schimbare poate fi pe termen scurt, şi după depăşirea completă a crizei economice ţările dezvoltate să revină pe poziţia de principală destinaţie a investiţiilor străine directe. Acest lucru este cu atât mai posibil cu cât ponderea majoritară în totalul fluxurilor de investiţii străine directe este deţinută de componenta fuziuni şi achiziţii internaţionale, iar această componentă este prezentă mai ales în ţările dezvoltate, deoarece acolo se produc în perioadele de funcţionare normală sau de avânt al economiei cel mai mare număr de fuziuni şi achiziţii de valori mari.

O a doua concluzie se referă la creşterea ponderii ţărilor în dezvoltare şi emergente în totalul fluxurilor mondiale de investiţii străine directe de ieşire. Perioada 2009 - 2010 a marcat o creştere a ponderii acestui grup de state în totalul fluxurilor mondiale de ieşire la 28% din total, o creştere cu 15 puncte procentuale faţă de anul 2007, an anterior declanşării crizei economice.

O a treia concluzie importantă este aceea că, după doi ani de reducere a volumului de investiţii străine directe la nivel mondial, anul 2010 marchează o reluare a creşterii, chiar dacă destul de modestă.

O a patra concluzie este cea cu privire la evoluţia substanţial diferită a fluxurilor de investiţii străine directe pe ţări şi grupuri de ţări în perioada 2009 - 2010. Din datele UNCTAD[185] rezultă că, în 2010, la nivel mondial creşterea a fost modestă, de 5%, dar cu mari diferenţe pe regiuni. Ţările dezvoltate au înregistrat în 2010 o reducere a intrărilor de investiţii străine directe cu circa 1% faţă de 2009, în vreme ce ţările în dezvoltare au înregistrat o creştere cu 12%.

În cadrul fiecărui grup de ţări, s-au remarcat în 2010 diferenţe foarte mari faţă de medie. În rândul ţărilor dezvoltate, SUA au înregistrat o creştere de aproape 50%, în timp ce Japonia a înregistrat o scădere de peste 100% (fapt posibil deoarece în 2010 nu au avut loc intrări, ci ieşiri de fluxuri de la investitorii străini, de -1.251 milioane dolari). În Uniunea Europeană pe ansamblu, intrările de investiţii străine directe s-au diminuat cu 12,1%, dar şi aici diferenţele pe ţări sunt importante: în Cehia au sporit cu 231,7%, în Austria cu 261,6%, dar s-au înregistrat şi scăderi mari, cum ar fi în Italia cu 43,7%, în Suedia cu 48,4% sau Portugalia cu 46,3%.
În rândul ţărilor în dezvoltare, faţă de creşterea de ansamblu cu 12% comparativ cu anul anterior, s-au manifestat variaţii foarte mari de la o ţară la alta. Ţări precum Singapore (cu o creştere de 252,9%), Indonezia (cu 272,3%) sau China (cu 111,3%) au avut în 2010 evoluţii foarte bune, iar alte ţări în dezvoltare au avut evoluţii foarte slabe, cum ar fi: Africa de Sud (cu o scădere de 71,1%), India (cu o scădere de 30,9%) sau Nigeria (cu o scădere de 29,5%).

O a cincea concluzie se referă la modificarea pentru moment a raportului dintre investiţiile străine directe materializate în investiţii noi (greenfield) şi cele materializate în fuziuni şi achiziţii internaţionale. În mod tradiţional, valoarea totală a fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale era mai mare decât cea a investiţiilor noi. Acest fapt se explica prin valorile foarte mari de tranzacţie pentru unele fuziuni şi achiziţii, care implicau firme de mari dimensiuni[186]. În timpul crizei s-a produs şi aici o inversiune, pentru perioada avută în vedere valoarea investiţiilor noi (greenfield) fiind mai mare decât cea a fuziunilor şi achiziţiilor.

Este de remarcat faptul că investiţiile de tip greenfield au înregistrat în 2010 o anumită scădere a numărului, dar totuşi valoarea lor s-a menţinut mai mare decât cea a fuziunilor şi achiziţiilor internaţionale (care au crescut totuşi cu 36% în 2010 faţă de 2009).

---

[185] UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.
[186] UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011.

CAPITOLUL 10

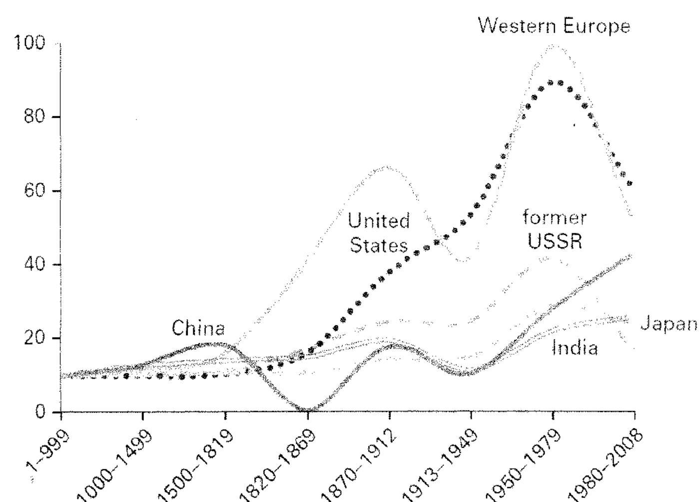
Caracterul obiectiv al forţelor motrice ale schimbărilor structurale din economia mondială

10.1.Criza economică ca început al manifestării unor schimbări structurale profunde în economia mondială – privire de ansamblu asupra economiei mondiale şi a raporturilor de putere

De-a lungul istoriei diferiţi economişti, istorici sau filozofi au făcut observaţia că istoria nu are o devenire uniformă şi lineară, ci este mai degrabă o alternanţă, la intervale mari şi neregulate de timp, de perioade relativ uniforme, caracterizate de existenţa şi menţinerea unui anumit raport de forţe, cu momente de schimbare, de discontinuitate, de predare a ştafetei rolului de lider.

O reprezentare interesantă şi pentru o perioadă foarte lungă de timp a acestui fenomen a fost realizată de Banca Mondială care a prezentat contribuţia la creşterea economică globală a diferitelor ţări sau zone geografice pe o perioadă de două milenii, respectiv anii 1 – 2008.

Grafic 10.1. Evoluţia istorică a contribuţiei unor ţări sau zone grogafice la creşterea economică globală în perioada 1 – 2008 pe baza indexului polarităţii simple



Sursa: Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011

Dacă ne referim doar la secolul XX putem indentifica trei mari schimbări ale raporturilor de forţe, schimbări petrecute la intervale inegale de timp. Astfel, de la începutul secolului XX şi până la cel de-al doilea război mondial economia mondială a avut o structură multipolară în care se manifestau cu ponderi inegale dar comparabile ţări precum Marea Britanie, Franţa, Germania şi Japonia. În această perioadă, din motive complet diferite, atât Statele Unite ale Americii (care fuseseră grav afectate de criza economică din 1929 – 1933), cât şi Uniunea Sovietică (care se formase după 1917 şi care până la cel de-al doilea război mondial avusese grave probleme interne) erau orientate prioritar spre interior şi, incomparabil mai puţin către exterior.

După cel de-al doilea război mondial structura economiei mondiale devine bipolară, cele două superputeri, Statele Unite ale Americii şi Uniunea Sovietică fiind punctele centrale ale unor sisteme economice semnificativ diferite şi care concurau pentru supremaţia mondială. Această concurenţă nu era doar politică sau militară, ci, în primul rând, economică.

După 1990, odată cu destrămarea Uniunii Sovietice, economia mondială devine pentru o perioadă de timp unipolară, cu o singură superputere care se manifesta în mod evident, respectiv Statele Unite ale Americii. După transformările din 1992 Uniunea Europeană a creat pentru o scurtă perioadă de timp impresia că va deveni un pol de putere capabil chiar să concureze cu SUA, dar acumularea de probleme structurale şi conceptuale a făcut ca această posibilitate să nu mai fie realizabilă.

După 2010 se poate vorbi din nou, în mod clar, depre o lume multipolară, chiar dacă SUA îşi menţin încă o mare parte a statutului de superputere. Perioada 2010 – 2020 poate fi, în opinia unor autori, perioada în care multipolarismul va căpăta un centru de greutate reprezentat în primul rând de China, India, Japonia, precum şi, în plan secund de un număr de alte puteri economice din Asia[187].

Un reputat institut de analiză facea la începutul anului 2012 observaţia că economia mondială se află din 2008 într-o asemenea perioadă de schimbare structurală[188]. Perioada anterioară s-a situat între anii 1989 – 1991 când au avut loc mai multe evenimente cu efecte pe termen lung: destrămarea Uniunii Sovietice, începutul unei lungi perioade de stagnare pentru Japonia care înceta să mai fie un miracol, semnarea Tratatului de la Maastricht care punea formal bazele trecerii la moneda unică şi anunţa trecerea la Comunităţile Economice Europene la Uniunea Europeană. Pentru a înţelege importanţa schimbărilor ce au fost începute în perioada 1989 – 1991 trebuie să menţionăm că ele au încheiat practic

---

[187] Subhash Kapila, Global Balance Of Power: The Shifting Contours, Paper No. 5007, South Asia Analysis Group, 16-Apr-2012
[188] Stratfor Annual Forecast 2012, www.stratfor.com

o ordine mondială care a existat în întreaga perioadă postbelică, deci din 1945 încoace.

O serie de acumulări cantitative, atât în sens pozitiv (creștere economică, descoperiri tehnico-științifice, reducerea unor decalaje, etc.), dar și în sens negativ (impactul civilizației umane asupra mediului, deficiențe în funcționarea instituțiilor și mecanismelor financiar-bancare, fenomene demografice, etc.) au făcut ca noi schimbări de fond să fie necesare. Declanșarea crizei economice din 2008 a fost doar fenomenul care a anunțat începutul schimbărilor și nu cauza lor.

Perioada 2008 – 2012 (fără a implica în niciun fel ca anul 2012 este un an final al perioadei) a marcat evenimente cel puțin la fel de importante ca cele enunțate mai sus pentru perioada 1989 – 1991. Printre acestea remarcăm: dificultățile tot mai profunde în funcționarea Uniunii Europene, mergând până la discuții foarte serioase asupra renunțării la moneda unică, acceptarea faptului că locul doi mondial ca putere economică revine Chinei, situația din Orientul Mijlociu care este fluidă și menține foarte actuală posibilitatea unor conflicte militare majore.

Făcând o paralelă cu ceea ce am spus mai sus referitor la perioada 1989 – 1991, importanța schimbărilor ce se produc în această perioadă este dată de faptul că ele marchează sfârșitul unei etape mult mai scurte (mai puțin de 20 de ani, față de perioada 1945 – 1990 care a fost mai mult decât dublă ca durată). O nouă ordine mondială se creează, dar va fi în egală măsură rezultatul deciziilor politice, cât și al manifestării unor fenomene obiective ce vor fi analizate mai jos.

Uniunea Europeană este actualmente înscrisă pe o pantă descendentă, în lipsa unui model clar și acceptat de toți participanții. Fenomenele de criză de după 2008 nu au făcut decât să accentueze abordările individuale ale statelor membre în detrimentul unor abordări comune care, deși nu au dispărut, sunt lipsite de vigoare și perspectivă. În acest context, deoarece Germania este de departe cea mai importantă putere economică din Uniunea Europeană, ea încearcă să orienteze deciziile și schimbările instituționale în folosul său. Aceste abordări acutizează conflictul vechi de decenii dintre federalism și interguvernamentalism, iar actualul context de criză în majoritatea țărilor din Europa nu dă șanse de câștig primului.

Este interesant de semnalat că mai multe studii realizate de Uniunea Europeană în cadrul programul ESPON (European Observation Network for Territorial Development and Cohesion – Rețeaua europeană de observare pentru dezvoltare teritorială și coeziune)[189] sau Global Europe 2050[190] semnalează faptul că dacă Uniunea Europeană nu inițiază și nu propune un nou model organizațional, poate

[189] http://www.et2050.eu/et2050_library/
[190] European Commission, European Research Area, Global Europe 2050, October 2011

la fel de îndrăzneț ca cel al lui Jean Monnet și Robert Schuman, atunci, declinul este inevitabil.

Conform acestor studii, în varianta continuării cu mici variațiuni a situației actuale, la orizontul anilor 2030, după un deceniu de stagnare (2010 – 2020) și unul de redresare fragilă (2020 – 2030) Uniunea Europeană va fi doar o construcție slabă, cu membrii care își coordonează acțiunile doar în anumite domenii, și doar în funcție de interesul lor, în vreme ce la nivel mondial ca avea un rol marginal în raport cu noile centre de putere din bazinul Pacificului[191]. O concluzie clară a acestor documente este aceea că modificări graduale și ajustări ale cadrului instituțional și de reglementare din Uniunea Europeană nu vor fi suficiente pentru a evita declinul organizației în raport cu restul economiei mondiale.

În schimb, vecina de la est a Uniunii Europene, Federația Rusă pare a avea un viitor mai sigur, deși nici evoluția sa nu este lineară sau lipsită de dificultăți și frământări. Fără a avea o coerență internă deosebită în deceniile ce vor veni până la orizontul de timp considerat (2030), Federația Rusă va fi avantajată de geografie, de vastele sale resurse naturale și chiar de schimbările de climă. Federația Rusă are deja o uniune vamală cu Belarus și Kazahstan, la care speră să adauge țări precum Kirghistan și Tajikistan pentru ca la orizontul anilor 2015 să realizeze o Uniune Eurasiatică. Este de presupus ca într-o formă sau alta Federația Rusă să își sporească controlul în Ucraina, dar și în Europa Centrală și de Est, mai ales prin mijloace economice, cum ar fi achiziționarea unor active importante.

Ceva mai departe, Orientul Mijlociu are ca element central Iranul care dorește să ăși extindă și să își consolideze infleunța în regiune, dar care nu dispune de resursele pentru a dobândi în mod explicit statutul dorit. Riscul de conflict este ridicat și cu atât mai grav cu cât unul dintre elemente este programul nuclear iranian. Pe de altă parte, tot în aceeași regiune, situațiile din Irak și Siria sunt extrem de vulnerabile și instabile, existând posibilitatea extinderii instabilității în zone invecinate, cum ar fi Libanul. În tot acest tablou, Turcia se remarcă o dată în plus ca un element de stabilitate, de creștere economică foarte rapidă și de interlocutor stabil pentru Occident.

În Asia de Est fenomenele ce pot fi remarcate au în vedere consolidarea poziției Chinei și o clarificare a interesului în creștere manifestat de SUA pentru regiunea Asia – Pacific. Deși China a devenit deja din 2010 a doua putere economică a lumii, devansând Japonia, iar ritmurile sale de creștere economică continuă să fie foarte ridicate comparativ cu restul lumii, totuși poziția Chinei cu privire la

[191] Oriol Biosca, Andreu Ulied, Baseline scenario 2030, ET2050 - Territorial Scenarios and Visions for Europe, 14 March 2012

raporturile de forțe din economia mondială este ponderată, considerând că cel puțin până în 2015 – 2020 supremația SUA va fi incontestabilă[192].

O zonă dinamică a economiei mondiale este fără îndoială cea a Americii Latine unde Brazilia se conturează tot mai clar ca o putere economică regională. Un aspect deosebit de important este acela că economia Braziliei depinde doar în proporție de 10 % de exporturi, fapt ce o face foarte puțin vulnerabilă la evoluția piețelor externe.

Africa rămâne deocamdată mai mult un teren de dispută pentru marile puteri economice, context în care trebuie menționată observația că cea mai activă politică de implicare economică este cea a Chinei.

China a propus sau a realizat proiecte comerciale în valoare de 101 miliarde de dolari din 2010 până în iunie 2012, dintre care unele sunt în curs de negociere, iar altele au fost deja demarate. Contractele din domeniul resurselor naturale și cel al construcțiilor au un total de 90 de miliarde de dolari, adică aproximativ 90% din întreaga activitate comercială a Chinei în Africa din 2010 până acum. Aceste cifre ar putea fi chiar și mai mari dacă socotim și colaborările de 7,5 miliarde din Zambia și Africa de Sud, realizate cel mai probabil în domeniul mineritului.

Pentru urmării 3 ani (2012- 2015) China a promis investiții de până la 20 de miliarde de dolari în statele africane cu ocazia celei de-a cincea ediții a Forumului pentru Cooperarea dintre China și Africa din iulie 2012. Investițiile străine realizate de China în Africa par să fie de interes reciproc, din moment ce China are nevoie de resursele Africii pentru a-și susține economia, iar proiectele africane constituie o bună destinație pentru forța excesivă de muncă a Chinei[193].

10.2. Economia mondială și factorii obiectivi ai schimbării la orizontul anilor 2020 - 2030

Multe dintre analizele cu privire la economia mondială sunt cel mai adesea realizate din perspectiva conjuncturilor pe termen scurt (de șase luni sau cel mult un an, maxim doi) fapt ce determină concentrarea asupra unor elemente de detaliu (nivel inflație, șomaj, balanța comercială, ponderea datoriei în PIB, etc). Analiza acestor elemente de detaliu pornește implicit de la presupunerea că structura economiilor statelor și, ca o rezultantă, structura economiei mondiale este un dat față de care se obțin diferite rezultate economice în funcție de calitatea gestionării resurselor, respectiv în fucnție de de calitatea guvernanței economice. În acest caz

[192] David M. Finkelstein, China Reconsiders Its National Security: "The Great Peace and Development Debate of 1999" (Alexandria, Va.: CNA Corporation, December 2000).
[193] Investițiile Chinei în Africa, http://www.capital.ro/detalii-articole/stiri/170183.html

ideea de dinamică are în vedere doar variația unor parametri ai unui sistem economic dat.

Din timp în timp însă, la intervale de ordinul deceniilor, se acumulează o serie de factori care sunt fie cantitativi, de regulă cu efecte limitative (de exemplu disponibilitatea unor resurse naturale), fie de ordin calitativ (de exemplu schimbări tehnologice). La intervale și mai mari de timp se produc schimbări de paradigmă, de model de funcționare a economiei, schimbări care conduc la o regândire completă a modului de utilizare a resurselor. Efectele unor astfel de factori produc discontinuități, momente de "ruptură" în procesul economic care necesită noi abordări, noi criterii și noi indicatori de măsurare. Evocarea unor asemenea momente nu se poate face fără trimiteri la conceptul de "distrugere creatoare" enunțat de Joseph Schumpeter[194].

Există totuși o diferență substanțială între abordarea lui Schumpeter cu privire la distrugerea creatoare care pune accentul pe inovarea economică și ciclurile de afaceri și distrugerea creatoare pe care o parcurge economia mondială în prezent. Schimbările profunde ce au început deja au, așa cum vom argumenta în cele ce urmează, sursa în inovarea tehnologică și în efectele acumulării cantitative care conduc la un salt calitativ în sens hegelian.

Pentru a ilustra mai bine situația economiei mondiale aflate în proces de schimbare structurală se poate face următoarea comparație. Un automobil, cu anumite caracteristici tehnice, are un consum de combustibil la 100 de km care variază în funcție de stilul de conducere. Variația respectivă este însă încadrată în anumite limite, ea nu poate fi oricât de mare. Progresul tehnic poate însă să conducă la modificări spectaculoase de creștere a randamentului, de reutilizare a energiei produse la frânare sau de combinare a surselor de energie (prin vehicule hibride care, de exemplu, folosesc benzină sau motorină plus electricitate). Tehnologii și mai radical diferite, cum ar transmiterea energiei electrice la distanță, fără contact, pot schimba fundamental automobilul, asigurând posibilitatea circulației pe drumuri care au inclus în sol mijloacele de transmitere a energiei electrice. La nivel de laborator acest lucru este deja posibil în 2012, așa cum a fost demonstrat la Universitatea Toyohashi din Japonia[195].

În mod similar, economia mondială se află într-un proces de schimbare radicală, care depășește cu mult o schimbare de stil de guvernanță economică sau o redistribuire a raporturilor de putere.

[194] J.A. Schumpeter, Capitalism, Socialism, and Democracy, George Allen & Unwin (Publishers) Ltd 1976
[195] Tetsuo Nozawa, Electricity Transmitted to Auto Tire Through 10cm-thick Concrete, http://techon.nikkeibp.co.jp

Ceea ce dorim să argumentăm aici este faptul că economia mondială se îndreaptă vertiginos către un asemenea moment de discontinuitate, moment care va fi, în opinia noastră, destul de clar conturat la orizontul anilor 2020 şi complet funcţional la orizontul anilor 2030.

Momentul de discontinuitate va însemna că valorile, modul de producţie şi modul de a interacţiona al oamenilor se vor schimba substanţial. Viitorul va înceta sa mai fie doar o prelugire a trecutului trecând prin prezent. Pentru foarte mulţi aceste aspecte par îndepărtate şi doar potenţiale. Vom arăta în cele ce urmează ce schimbările au început deja şi că viitorul este aici.

Este de subliniat faptul că **forţele motrice ale schimbărilor structurale din economia mondială** nu mai sunt preponderent politice, nu mai sunt axate pe state şi nici măcar pe organisme de integrare de tipul Uniunii Europene, ci au o natură obiectivă, fiind exterioare vreunei decizii personale, instituţionale sau statale.

Analiza diferitelor fenomene şi informaţii din economia mondială din perioada 2000 – 2012 ne conduc către selectarea a cel puţin următoarelor **forţe motrice ale schimbării**:

Schimbările de climă. Fie că e vorba de schimbări de climă datorate unor cicluri foarte lungi la nivelul planetei, cicluri care alternează perioade glaciare cu perioade secetoase, sau de schimbări determinate sau accelerate de acţiunea umană (cum ar fi efectele poluării sau defrişării masive a pădurilor), aceste schimbări sunt vizibile si efectele lor sunt deja percepute. Cât de mult se va schimba clima şi cu ce viteză, ce zone vor fi afectate şi cum, toate acestea sunt aspecte mult dezbătute, dar ceea ce este incontestabil este schimbarea în sine.

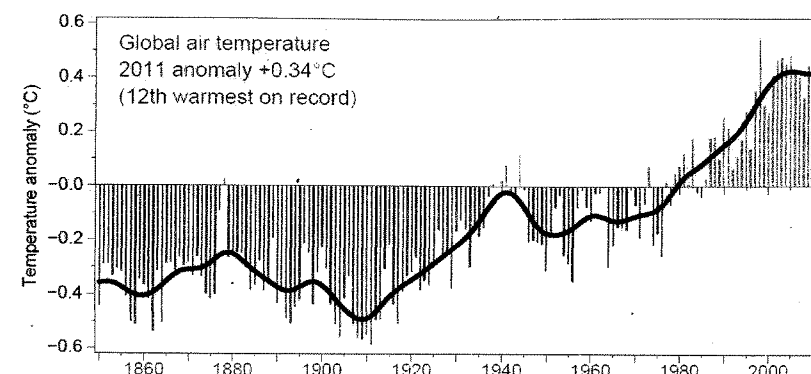
Analiza ştiinţifică pe perioade foarte mari de timp (una din cele mai îndelungate perioade analizate a fost de circa 425000 de ani) a reliefat faptul că de-a lungul timpului au existat oscilaţii periodice ale temperaturilor medii la intervale de circa 100000 de ani, cu minime situate cu circa 9 grade Celsius sub minimele actuale, dar şi perioade cu temperaturi medii mai mari decât cele actuale cu peste 2 grade Celsius[196].

Concluzia este aceea că modificările de temperatură nu sunt un fenomen nou dar că ele produc efecte care afectează major funcţionarea civilizaţiei umane.

O reprezentare grafică a evoluţiei temperaturii medii a aerului la nivel global în perioada 1850 – 2011 pune în evidenţă tendinţa clară de creştere din ultima perioadă.

[196]Global Climate Change and Energy - Temperature Change History, http://www.planetseed.com/node/15221

Grafic 10.2. Evoluţia temperaturii aerului la nivel mondial între 1850 – 2011 (nivelul zero este reprezentat de media temperaturii anilor 1961 – 1990)



Sursa: Climatic Research Unit, University of East Anglia, http://www.cru.uea.ac.uk/

Schimbările de climă pot avea efecte extrem de importante asupra economiei mondiale, influenţând raporturile de putere, precum şi natura însăşi a schimburilor economice[197]. Pentru a înţelege însemnătatea acestor schimbări să analizăm consecinţele a doar câteva dintre efectele deja studiate în literatura de specialitate:

- **Modificarea potenţialului agricol prin transformarea unor regiuni actualmente utilizabile în regiuni deşertice şi apariţia unor noi zone agricole în regiuni care anterior erau îngheţate.** Conform pregnozelor vestul Europei va fi clar afectat, în vreme ce un mare câştigător pare a fi Rusia care va deveni un mare producător agricol. În ce priveşte România, aşa cum deja arată situaţia din sudul Olteniei, suprafaţa agricolă utilizabilă poate să scadă dramatic, mai ales în condiţiile combinării defrişărilor cu dispariţia sistemelor de irigaţie.
- **Modificarea potenţialului turistic.** În ultimii ani au fost deja situaţii în care ţări cu un mare sector turistic din Europa, cum ar fi Franţa, Italia, Spania nu au putut utiliza potenţialul turistic, fie în perioada de iarnă, fie în cea de vară datorită modificărilor de climă. Agravarea acestor modificări şi permanentizarea lor poate modifica radical structura economiilor acestor ţări şi chiar nivelul lor de dezvoltare.

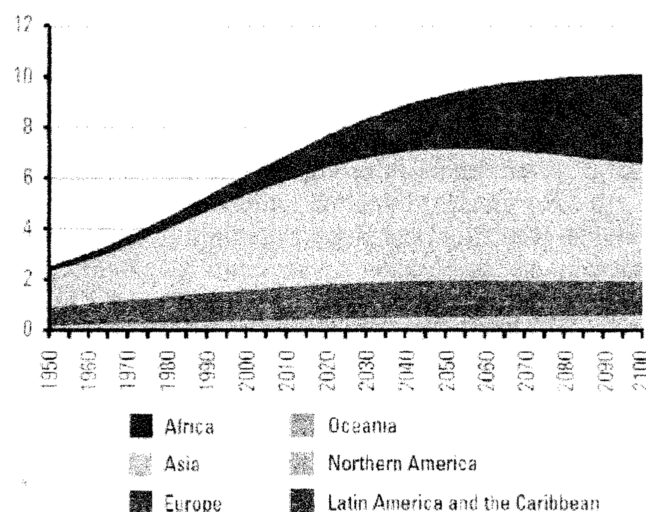
[197] Duncan Depledge, Tobias Feakin, International Dimensions of Climate Change, Report 2: The Implications of Climate Change for Global Governance and International Institutions, UK Government Office for Science, July 2010

- **Implicații asupra accesului la resursele naturale.** Încălzirea climei poate să conducă la topirea calotelor glaciare și la asigurarea accesului la zone bogate în resurse până acum greu accesibile. Aceste evoluții vor avantaja în mod diferențiat țările lumii putând contribui în mod substanțial la configurarea unor noi raporturi de putere.
- **Implicații asupra habitatelor umane.** Topirea calotelor glaciare va conduce la creșterea nivelului mărilor și oceanelor afectând masiv mari aglomerări urbane aflate actualmente în regiunile de coastă.

Creșterea populației globului și schimbările demografice pe grupe de vârstă. Aceste schimbări sunt evidente și incontestabile și ele au efecte pe termen lung și foarte lung. Un comentariu important este acela că evoluțiile demografice sunt caracterizate de o inerție mare, corespunzătoare succesiunii generațiilor. Din acest motiv eventuale decizii de natură politică referitoare la demografie nu pot avea rezultate pe termen scurt și mediu, fapt ce subliniază caracterul obiectiv al fenomenului.

Această inerție, precum și faptul că până la orizontul anilor 2100 nu se întrevăd modificări majore ale ponderii diferitelor zone grografice ale globului în totalul populației este redată în tabelul de mai jos, realizat de Departamentul de Afaceri Economice și Sociale al Organizației Națiunilor Unite.

Grafic 10.3. Repartiția populației mondiale pe zone geografice – miliarde persoane

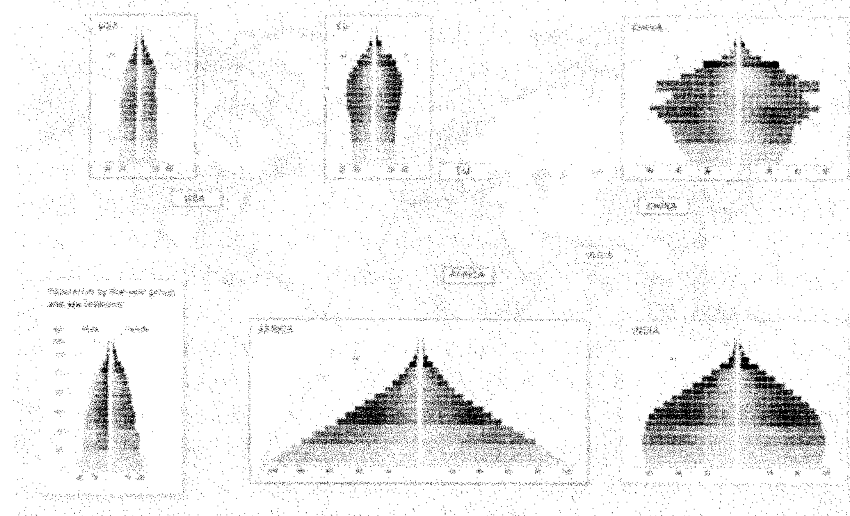


Sursa: World Population Prospects – 2010 Revision, United Nations, Department of Economic and Social Affairs (DESA) Population Division

Referitor la creșterea numărului populației globului, un fenomen măsurabil și obiectiv este acela că populația a crescut de mai mult de două ori în ultimii 50 de ani: în 1960 populația globului era de circa 3 miliarde pentru ca în 2010 să fie de 6,9 miliarde iar în 2050 să atingă conform prognozelor 9,1 miliarde.

Pentru a înțelege importanța dar și noutatea fenomenului de creștere masivă a populației globului sunt utile o serie de aspecte statistice. Astfel, în urmă cu circa 2000 de ani populația totală a globului era de circa 300 de milioane de locuitori. Dublarea acestei populații la 600 de milioane a durat circa 1600 de ani. Abia în anul 1804 populația globului a atins un miliard pentru ca evoluția ulterioară să se accelereze din ce în ce mai mult: 2 miliarde în 1927, 3 miliarde în 1959, 4 miliarde în 1974, 5 miliarde în 1987, 6 miliarde în 1999 și 7 miliarde în 2011[198]. Aceasta înseamnă că doar între 1950 și 2000 populația lumii a crescut de aproape 2,5 ori (de la 2,55 miliarde locuitori la 6,1 miliarde locuitori). Dincolo de detalii, această creștere nu poate să nu aibă implicații în planul necesarului de resurse, al poluării, al numărului de conflicte sau al deciziilor politice.
În ceea ce privește schimbările demografice pe grupe de vârstă, ele au în vedere situații diferite care se înregistrează, pe de o parte în majoritatea țărilor dezvoltate și, pe de altă parte, în țările în dezvoltare. Cât de mari sunt aceste diferențe pe zone geografice rezultă în mod clar din graficul de mai jos.

Grafic 10.4. Structura populației pe grupe de vârstă în 2030 pe zone grografice



Sursa: UN Department of Economic and Social Affairs 2011

[198] State of the World Population 2011 – People and Possibilities in a World of 7 Billion, United Nations Population Fund,

În țările dezvoltate, ultimele două decenii au confirmat trecerea de la o distribuție ”normală” a piramidei vârstelor, (respectiv o distribuție normală a ponderii diferitelor segmente de vârstă în total populație) la o distribuție de tip ”piramidă inversată” sau ”trapez”, în care populația în vârstă este majoritară.

Din graficul de mai sus rezultă că și la orizontul anilor 2030 în vreme ce SUA păstrează o distribuție încă echilibrată, Uniunea Europeană începe să aibă o pondere mai mare a populației vârstnice, dar, din motive diferite și chiar mai accentuat și China care a aplicat timp de decenii politica obligării familiilor de a avea doar un singur copil. Pe de altă parte, în majoritatea țărilor în dezvoltare ponderea populației tinere este foarte ridicată (a se vedea în graficul de mai sus cazul Africii și al Indiei), în unele cazuri și din motive legate de nivelul de educație sau de consecințele conflictelor militare (care au redus ponderea populației adulte) sau ale speranței de viață reduse corelate cu o natalitate ridicată.

Printre efectele previzibile ale acestor schimbări demografice acestor schimbări demografice se pot enumera:

- **Efecte profunde legate de sistemele de asistență socială și medicală în țările dezvoltate, afectate de îmbătrânirea populației.** În aceste țări se va pune problema sustenabilității fondurilor de pensii și de asigurări medicale, precum și problema creșterii vârstei de pensionare, cu vaste consecințe legate de modul de organizare a producției și a muncii;
- **Efecte legate de evoluția cererii** dat fiind faptul că un segment mai mare sau majoritar de populație vârstnică va însemna o cerere mai redusă (deci mai puține locuri de muncă în zona ofertei, deci a producției) și / sau o altfel de cerere;
- **Efecte legate de opțiunile politice** rezultând din procesul democratic bazat pe vot. Atitudinea și opțiunile populației vârstnice sunt diferite de cele ale populației tinere. În condițiile unei populații vârstnice majoritare se poate produce o diferențiere și chiar incompatibilitate între această populație majoritară și populația tânără, aflată numeric în minoritate;
- **Efecte privind migrațiile.** Situația la nivel mondial este caracterizată de o polarizare în care Occidentul dezvoltat are o populație preponderent îmbătrânită, în vreme ce țările în dezvoltare au o populație tânără și foarte tânără. În aceste condiții, dincolo de formele tradiționale de migrație cu cauză economică pot să apară fluxuri de migrație masivă dinspre țările în dezvoltare spre cele dezvoltate ca urmare a unor decizii politice. Pentru țările dezvoltate, mai ales cele din Europa, adoptarea unei politici masive de imigrație pare a fi singura soluție rapidă de furnizare a unui număr suficient de mare de contribuabili la sistemele de asigurări sociale și medicale. Transpunerea în practică a unei asemenea opțiuni nu este însă facilă, mai ales în condițiile lipsei unor practici de succes în Europa de Vest vizând integrarea socială a unui mare număr de imigranți;
- **Efecte de natură politică în țările în dezvoltare.** O pondere ridicată a populației tinere, indiferent că este vorba despre sisteme democratice sau nu, poate să influențeze deciziile politice ale unor țări în dezvoltare, dar, poate, cel puțin teoretic să conducă și la perioade de instabilitate.

Schimbări științifice și tehnologice. Aceste schimbări sunt mult mai cuprinzătoare decât este acceptat în mod uzual deoarece ele cuprind nu doar dimensiunea inginerească, tehnică, ci și aspecte legate de manipularea genetică, biochimie, noile materiale și fizica fundamentală.

Știința și tehnologia au cunoscut în întreaga perioadă postbelică un lung proces de acumulări cantitative care au dus la un nivel de cunoaștere fără precedent, cel puțin în raport cu secolele anterioare. Aceste acumulări cantitative au pregătit un salt calitativ care este pe punctul de a se produce în anii ce vin sau cel mult în următoarele două decenii.

Schimbările determinate de știință și tehnologie vor fi atât de mari încât ele vor redefini complet raporturile de forțe din economia mondială. Aceste schimbări, care se manifestă deja, au în vedere nanomaterialele, biotehnologia, utilizarea sistemelor informatice bazate pe amplasarea datelor în ”nori informatici inteligenți” (SMART clouds), existența virtuală și lista poate continua[199].

Amploarea schimbărilor poate fi ilustrată prin câteva exemple.

Un prin exemplu este cel referitor la faptul că în 2011 SUA au devenit un exportator net de combustibili, situație în care se află pentru prima dată din 1949. Acest fapt se datorează în mare măsură aplicării pe scară largă a tehnologiilor de extragere a combustibililor din șisturi, creșterii ponderii energiei regenerabil, creșterii eficienței energetice a economiei[200].

Un alt exemplu este conținut de un studiu realizat în 2009 la Universitatea Stanford din SUA. Conform acestui studiu, tehnologiile actuale permit acoperirea întregului necesar de energie la scară globală doar din surse regenerabile (în cea mai mare parte o combinație de energie eoliană, solară și energie a valurilor), la costuri similare celor actuale, fără a avea constrângeri de natura materiilor prime necesare sau a suprafeței utilizate până în 2030 - 2040. Singurul element necesar

[199] New Mega Trends and how these will drive growth and the creation of wealth in our societies in the future, Frost & Sullivan, April 5, 2012, http://www.frost.com
[200] Wood Mackenzie, U.S. net fuel exports to double in 2015, 12 March, 2012, www.reuters.com

pentru ca acest lucru este reprezentat de luarea unor decizii politice la scară mondială[201].

O modificare fundamentală a proceselor industriale se poate produce ca urmare a evoluției rapide a ceea ce se numește "imprimare 3 D" (3D printing) care conduce la "producția de birou" (desktop production), "producția 3D" (3D production) sau "uzine de producție digitală" (digital production plants)[202]. Prin aceste procedee se produc deja piese pentru industria aviatică, implanturi medicale (de exemplu în stomatologie), bijuterii, pantofi de sport personalizați pe configurația anatomică a unor persoane date, piese pentru automobile de curse, baterii solide și chiar mecanisme cum ar fi un ceas de perete[203]. Chiar dacă aceste aspecte par a fi de domeniul science-fiction ele sunt totuși reale. În 2012 o imprimantă 3D simplă poate fi achiziționată din comerț și costă la fel de mult cât costa în 1985 o imprimantă laser[204].

Implicațiile acestor tehnologii pentru procesul economic sunt atât de mari încât impactul este greu de evaluat. Să enumerăm doar câteva dintre aspecte: produsele se pot obține oriunde este nevoie de ele, în cantități care încep cu o unitate; consumul de material este cu până la 60 % mai redus față de tehnologiile clasice, ceea ce nu înseamnă doar că se consumă mai puțin material, ci și că se va consuma mai puțină energie de către vehiculele mai ușoare ce conțin astfel de piese.

Faptul că implicațiile acestei tehnologii sunt de luat în seamă ca potențiale amenințări pentru procesele economice existente poate fi susținut prin preocuparea arătată de DHL, unul dintre liderii mondiali în logistică, față de efectele pentru transporturi ale utilizării pe scară largă a producției 3D. Dacă produsele vor putea fi imprimate local, acolo unde este nevoie de ele, o consecință clară va fi reducerea substanțială a cantităților de mărfuri transportate.

Această tehnologie are un impact atât de mare asupra activității economice încât a fost comparată de analiștii economici cu inventarea tiparului în 1450, a motorului cu abur în 1750 sau a tranzistorului în 1950[205].

Deja pe lângă marile corporații de tipul EADS (una dintre firmele care contribuie la producerea avioanelor Airbus) care fabrică deja piese de avion și intenționează chiar să producă o aripă de avion de 35 metri lungime prin acest procedeu, au

[201] Mark Z. Jacobson, Mark A. Delucci, A Path to Sustainable Energy by 2030, Scientific American, November 2009
[202] 3D manufacturing – Print me a phone, The Economist, July 28, 2012.
[203] The printed world, The Economist, February 10, 2011
[204] Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011
[205] Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011

apărut și firme mai mici, cum ar fi Shapeways[206] sau Quirky[207] care revoluționează total producția. În cazul celor două firme menționate utilizatori de pe întreg globul care dispun de un calculator și o conexiune la Internet pot să conceapă designul unor produse, să îl transmită acestor firme și ele să îl realizeze prin tehnologia de imprimare 3D și să îl livreze[208].

Caracterul obiectiv al acestor schimbări, precum și direcția schimbărilor poate fi analizat printr-un concept original, cel de **tranziție tehnologică**, concept dezvoltat și prezentat de Florin Bonciu în 1994 în cadrul tezei de doctorat și publicat în același an în colecția Biblioteca de Economie Mondială a Institutului de Economie Mondială[209].

Conform acestei abordări, **tranziția tehnologică a fost definită pe baza unei analogii parțiale cu tranziția demografică drept un proces istoric ce descrie evoluția sistemelor tehnologice utilizate de o societate în funcție de gradul de adecvare la mediul natural și socio-economic și, implicit, în funcție de stabilitatea acestora.**

Acest proces are un caracter obiectiv (independent de voința omului) și constă dintr-o succesiune de trei stadii ale căror trăsături specifice sunt prezentate în cele ce urmează.

Stadiul inițial are în vedere sistemul tehnologic al unei societăți cu un grad înalt de integrare în mediul său natural, o societate în care procesul de creștere cantitativă este lent și în care principalele resurse de materii prime și energie sunt regenerabile.

Stadiul creșterii accelerate, cel de-al doilea stadiu, are în vedere sistemul tehnologic al unei societăți care, datorită unor modificări calitativ-structurale, cunoaște un proces remarcabil de creștere preponderent cantitativă. În cadrul acestui stadiu, respectiva societate construiește un mediu artificial, care ajunge treptat să fie opus celui natural. Accentul cade pe utilizarea resurselor neregenerabile de materii prime și energie, ceea ce conduce în timp la dezechilibre și contradicții între mediul natural și societatea omenească.

[206] www.shapeways.com
[207] http://www.quirky.com/
[208] The third industrial revolution begins – The gentleman manufacturer, April 21, 2012, The Economist online, http://www.economist.com/blogs/babbage/2012/04/third-industrial-revolution-begins
[209] Florin Bonciu, Cooperarea Economică Internațională în domeniul tehnologiilor de vârf, Biblioteca de Economie Mondială nr. 17, Institutul de Economie Mondială, București, 1994.

Stadiul creşterii controlate, cel de-al treilea stadiu, are în vedere sistemul tehnologic al unei societăţi care a reuşit să concilieze cerinţele unor activităţi tehnico-economice intense cu cele ale compatibilităţii şi integrării în mediul înconjurător prin adoptarea unor tehnologii intensive în informaţie. În domeniul energiei şi al materiilor prime accentul este pus pe conservare şi utilizare a resurselor regenerabile.

Referitor la succesiunea de trei stadii menţionată se cuvin a fi făcute câteva comentari:

- Succesiunea are un caracter obiectiv, ea decurge din interacţiunea implicaţiilor tehnologiilor adoptate pe scară largă cu deciziile luate de majoritatea agenţilor economice. Ca atare, această succesiune se produce dincolo de orice decizie a unei / unor persoane, instituţii sau organizaţii;

- Trecerea de la un stadiu la altul nu are o durată determinată şi nici un parcurs linear. De asemenea, trecerea de la un stadiu la altul se produce în timp, gradual, fără a implica simultan pe toţi agenţii economici.

Ca atare, cu referire expresă la momentul actual în care se află economia mondială, nu este exclus ca o anumită combinaţie de tehnologii specifice stadiului trei, în condiţiile unor anumite decizii politice, să conducă la o temporară reîntoarcere, desigur pe un alt plan, la stadiul al doilea. Dat fiind nivelul ridicat de cunoaştere, precum şi faptul că tehnologia de vârf poate determina, dacă este folosită necoresunzător, constrângeri socio-economice şi ecologice considerabile, este de presupus că o astfel de reîntoarcere este puţin probabilă şi, oricum, nu poate fi decât pe termen scurt.

10.3. Economia mondială la orizontul anilor 2025 – 2030 – trenduri şi implicaţii ale acestora

Preocupările sistematice pentru identificarea tendinţelor pe termen lung constituie o zonă de interes pentru toate marile puteri (inclusiv pentru marile corporaţii transnaţionale) datorită implicaţiilor acestor tendinţe asupra securităţii şi stabilităţii la nivel local, regional şi mondial.

Departe de a fi o chestiune de laborator, analiza acestor tendinţe este importantă tocmai datorită faptului că ele au un caracter obiectiv, nu pot fi schimbate şi deci tot ceea ce se poate face este asigurarea unui nivel corespunzător de pregătire pentru noul context global. A ştii încotro se îndraptă lucrurile înseamnă a ştii cum să te pregăteşte pentru momentul când schimbarea va fi evidentă şi manifestă.

Analiza mai multor studii realizate la nivelul Uniunii Europeane la propunerea Parlamentului European[210], în Marea Britanie[211] sau în SUA[212] evidenţiază un cvasi-consens asupra unei serii de caracteristici ale economiei mondiale la orizontul anilor 2030. Dintre acestea, prezentăm în cele ce urmează pe cele care par a avea impactul cel mai mare:

- Globalizarea şi noile tehnologii vor favoriza o tendinţă de fragmentare, de configurări şi reconfigurări fragile în care rolul statelor se va diminua şi în care indivizi şi comunităţi structurate pe criterii economice, regionale, culturale sau religioase vor juca un rol important. O asemenea situaţie implică provocarea reprezentată de manifestarea unor riscuri caracterizate de o probabiliatate mică de producere dar de un impact foarte ridicat, riscuri care le includ pe cele de natură teroristă;
- Multipolarizarea centrelor de putere economică şi apariţia dincolo de ţările BRICS a unor noi pieţe dinamice situate în ţări precum: Indonesia, Mexic, Turcia, Iran, Coreea de Sud, Egipt, Thailanda, Vietnam, Pakistan, Bangladesh, Filipine, Argentina;
- La nivel social pot apărea diferenţe majore între generaţii, utilizarea Internetului conducând la omogenizări ale generaţiilor tinere la nivel global mai degrabă decât pe criterii de natură statală. În contextul creşterii speranţei de viaţă aceste diferenţe pot conduce la tensiuni sau disfuncţionalităţi în cadrul societăţilor în care diferenţele de percepţie dintre generaţii sunt majore şi chiar incompatibile;
- Manifestarea tot mai pregnantă în calitate de factori de influenţă decizională la nivel regional şi global a societăţilor transnaţionale şi a centrelor urbane, în detrimentul statelor. Deja în 2010 dintre primele 100 de entităţi economice la nivel global 42 erau corporaţii iar dintre primele 150 de entităţi economice 58 % erau corporaţii. În acest context, de exemplu cea mai mare dintre aceste corporaţii, Wal-Mart, aflată pe locul 25 în lume ca putere economică, avea în 2010 venituri mai mari decât 171 de ţări ale lumii şi având 2,1 milioane locuri de muncă[213]. Tot în contextul acestor comparaţii între societăţi transnaţionale şi ţări să notăm că în 2010 firma de asigurări AXA care este prezentă în 57 de ţări, are circa 163000 de angajaţi şi 101 milioane clienţi avea venituri mai mari decât România iar ING avea venituri mai mari decât Noua Zeelandă[214]. În ceea ce priveşte

[210] Citizens in an Interconnected and Polycentric World – Global Trends 2030, European Institute for Security Studies, April 27, 2012
[211] UK Government Office for Science, Annual Review 2011 - 2012
[212] The Wealth Report 2012 – A Global Perspective on Prime Property and Wealth, Knight Frank Research and Citi Private Bank
[213] Tracey S. Keys, Thomas W. Malnight, Corporate Clout Distributed: The Influence of the World's Largest 100 Economic Entities, Strategy Dynamics Global Limited, 2011
[214] Idem.

creșterea rolului orașelor, în fapt a marilor aglomerări urbane, McKinsey Global Institute aprecia că până în 2025 primele 100 de orașe din lume vor asigura 35 % din creșterea PIB-ului global. Și mai impresionant este faptul că în același interval de timp, 2010 – 2025 creșterea PIB-ului primelor 600 de orașe din lume va reprezenta circa 65 % din creșterea economică mondială[215].

- Creșterea rolului științei și tehnologiei ca factori de producție și totodată de diferențiere între entitățile economice ce vor concura în economia mondială. Circulația rapidă a informațiilor și mobilitatea cercetătorilor va face ca țările ce adoptă politici susținute de sprijinire a cercetării științifice și tehnologice să poată recupera decalaje și chiar să atingă poziții fruntașe în anumite domenii. Deja unele dintre țările BRICS au dovedit rezultate remarcabile în aceste domenii;
- Accesul la sisteme de comunicații rapide și utilizarea inovatoare a acestora vor influența masiv modul de desfășurare a activităților economice precum și metodele de management;
- Conturarea tot mai evidentă a efectelor mutării centrului de greutate al activității economice din economia mondială din bazinul Atlanticului în bazinul Pacificului;
- Diminuarea rolului Uniunii Europene care este confruntată cu lipsa unui model de funcționare convingător (aspect ce include criza din zona euro), dar și cu pierderea de competitivitate la nivel global în absența unor măsuri coerente și sistematice de adaptare la noul context internațional.

După cum se poate observa din lista de mai sus faptul că economia mondială este în tranziție (cel puțin din punct de vedere al centrelor de putere, al structurii demografice, al tehnologiei, al climei și al raportului dintre mediul urban și cel rural) este o realitate, ceea ce este mai puțin clar este către ce și, mai ales, cum vor arăta etapele intermediare până la atingerea unui nou nivel de echilibru dinamic.

Nu este exclus ca rezultatul tranziției să fie destul de fluid deoarece este greu de imaginat (cel puțin la acest moment) un sistem la scară globală care să funcționeze coerent și optimizat pe termen lung. Numărul de actori implicați este foarte mare iar mecanismele și instituțiile care să asigure inter-acțiunea lor deopotrivă democratică și coordonată nu sunt încă previzibile, deși numeroase încercări sunt vizibile, fie că este vorba de grupul G20 sau de instituțiile din sistemul Organizației Națiunilor Unite.

Ca atare, această tranziție implică un nivel de incertitudine mai mare decât a fost întâlnit în deceniile imediat postbelice.Iar un nivel de incertitudine mai mare

[215] Richard Dobbs et all, Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class, McKinsey Global Institute, 2012

reclamă cu urgență alocarea mai multor resurse pentru a identifica evoluții posibile și pentru a fi pregătiți pentru ele.

Dificultatea identificării unei noi paradigme pentru funcționarea coerentă a acestei noi economii mondiale constă în paradoxul că singurii actori existenți în prezent care pot iniția acțiuni pe termen lung, cu impact global, sunt statele, în vreme ce rolul statelor devine tot mai difuz, mai inconsecvent și mai contestat.

Tot în același context, trecerea tot mai marcantă la o lume multipolară accentuează pe termen lung instabilitatea, dată fiind geometria variabilă intrinsec specifică multipolarismului. La momente diferite, centrele de putere vor avea interese diferite și se vor alia vremelnic cu cei care au aceleași interese cu ei. Alianțele conjuncturale nu vor garanta în niciun fel că noi situații și noi interese relevante nu vor conduce la reconfigurări, uneori surprinzătoare, ale alianțelor.

Marea provocare a conturării unei noi paradigme de dezvoltare sustenabilă la nivel mondial este deci, în primul rând, de natură conceptuală, filozofică, culturală și doar apoi de natură tehnică. Fără o acceptare largă, fără o legitimitate dincolo de orice îndoială orice propunere, oricât de științific corectă ar fi, va rămâne la stadiul de experiment. Din acest motiv, cunoașterea și înțelegerea tendințelor și a constrângerilor ce se manifestă în economia mondială sunt extrem de necesare pentru că răspunsul la acestea poate conduce la conturarea unui nou mecanism, fără îndoială imperfect, dar funcțional care să ia locul aranjamentelor de tip Bretton Woods sau chiar a construcțiilor de tip Uniunea Europeană.

Una dintre problemele legate de definirea unei noi paradigme a dezvoltării economice într-o lume globalizată provine din obișnuința decidenților economici și politici actuali, mai ales din lumea Occidentală dar nu numai, de a adresa efectele și nu cauzele și de a gândi pe termen scurt.

Această practică este o rezultantă a cerințelor de eficiență care fac ca resurse (materiale, financiare și umane) să fie alocate doar pentru rezultate care pot fi obținute într-un orizont de timp scurt, dat fie de cerințele acționarilor sau proprietarilor (în cazul companiilor) sau de ciclurile electorale în cazul țărilor. Problema este că într-o economie globalizată chiar și numai înțelegerea problemelor ia mai mult timp decât aceste limite cuprinse între 3 și 5 ani, fără a mai lua în considerare conceperea, testarea și implementarea unor soluții (paradigme, instituții, mecanisme) globale.

Într-o lume multipolară, globalizată și conectată la Internet soluțiile par a veni mai degrabă din abordări de tip rețea (network) sau, folosind un termen și mai de actualitate din domeniul distribuției energiei, din abordări de tip rețea inteligentă (smart grid). Asemenea abordări permit rețele de furnizori și beneficiari care se

pot reconfigura în mod dinamic, care prezintă redundanțe caracterizate de costuri reduse și care au viteze de reacție ridicate în caz de schimbări necesare.

Astfel de abordări devin necesare datorită faptului că globalizarea conduce la ceea ce se numește "globalizarea problemelor locale". Cazul tipic este cel al unui furnizor aflat undeva în lume și care este esențial pentru activitatea unui mare număr de beneficiari situați în variante zone ale globului. Un exemplu este reprezentat de catastrofa de la Fukushima din 2011 care a afectat extrem de mulți producători din întreaga lume deoarece 22 % din producția mondială de plăci de siliciu de 300 de milimetri se realiza acolo, precum și o pondere însemnată de componente auto specializate[216].

Conform unor studii, dezastrele naturale din Japonia din martie 2011 și consecințele lor asupra producătorilor de componente auto afectați au afectat extrem de mult beneficiari din alte țări care depindeau de aceste compoenente: astfel, în aprilie 2011 exporturile din domeniul auto s-au redus cu 39 % în cazul provinciei Guangdong din China și cu 48,5 % în mai 2011 în cazul Thailandei. Impactul a fost atât de mare deoarece considerente de eficiență au făcut ca beficiarii să nu aibă stocuri de componente decât pentru maximum 3 zile iar furnizorul să fie unic[217].

La nivelul producției globalizate specializarea extremă a devenit o regulă. Mulți producători și-au redus extrem de mult gama de componente pentru a putea reduce costurile și a optimiza aprovizionarea și desfacerea, în vreme ce beneficiarii lor (la rândul lor producători pentru consumatorii finali) s-au orientat spre furnizori unici care aveau simultan cea mai bună calitate și cel mai bun preț.

S-a ajuns astfel la începutul secolului XXI la un model de producție multi-țară bazat pe optimizarea costurilor la nivel global. Un exemplu ușor de înțeles este cel al popularei console de jocuri Wii realizată de Nintendo. Această consolă folosește circuite integrate realizate de IBM care pot fi produse în New York, testate în Taiwan, depozitate și grupate în seturi în Honk Kong și asamblate în China[218]. Orice întrerupere a acestui lanț de producție generează efecte în lanț care sunt dificil și costisitor de remediat.

[216] Dennis Fisher, Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies, Harvard Business School, May 31, 2011

[217] Fujita Masahisa Rieti Hamaguchi Nobuaki, Japan and Economic Integration in East Asia: Post-disaster scenario, RIETI Discussion Paper Series 11-E-079, December 2011

[218] Dennis Fisher, Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies, Harvard Business School, May 31, 2011

Soluția evidentă pare a fi diversificarea furnizorilor și a locațiilor de producție, mai ales în cazul celor situate în zone expuse dezastrelor naturale (cum sunt cele din Japonia) sau în zone de potențial conflict care poate afecta producția. Desigur că această soluție oferă o garanție a aprovizionării dar conduce la creșterea costurilor, creștere care urmează a fi suportată de consumatori. Decizia nu este ușor de luat, dar mai devreme sau mai târziu va trebui luată.

10.4. O nouă paradigmă a dezvoltării economice mondiale: între coordonare și fragmentare

O economie mondială multipolară și globalizată funcționează între două extreme: cea a cooperării sau cea a fragmentării. Dificultatea trasării unor coordonate clare de evoluție derivă din faptul că traiectoria rezultată nu depinde doar de trendurile enunțate, ci și de opțiunile fiecăruia dintre actori (desigur, sunt mai importante opțiunile actorilor mari) și de modul în care interacționează aceste opțiuni individuale.

Globalizarea și multipolarizarea centrelor de putere au redus riscul unor conflicte militare majore, mai ales datorită adâncirii interdependențelor la nivel microeconomic, precum și a prezenței sub formă de acționari a tuturor marilor actori economici în practic toate țările lumii (cu foarte puține excepții notabile, cum ar fi Coreea de Nord).

În acest sens o observație pertinentă este aceea că în prezent o amenințare la adresa stabilității economiei mondiale nu este atât cea reprezentată de potențiale conflicte, cât cea reprezentată de pierderea coerenței și a direcției în cadrul sistemului decizional internațional, în vreme ce schimbarea raporturilor de putere economică se percepe doar post-factum, fără a avea o reprezentare efectivă și imediată[219].

Definirea unei noi paradigme necesită și realizarea unei distincții clare între semnificațiile unor concepte și fenomene precum **multipolaritatea**, **multilateralismul** și **fragmentării.** Multipolaritatea semnifică mai multe centre de putere și multă lume asociază acest lucru cu adăugarea Chinei și eventual a Indiei și Braziliei la puterile economice existente. În realitate însă lucrurile nu sunt atât de simple. Ele ar fi simple dacă centrele de putere existente la un moment dat ar fi complet coerente în interiorul lor, astfel încât singura problemă ar fi cea a concilierii intereselor lor. Dar, dacă analizăm economia mondială

[219] Global Governance 2025: At a Critical Juncture, The European Institute for Security Studies, Paris, 2010

actuală vom constata că puterile economice nu sunt nici complet coerente (la un moment dat) şi nici complet consecvente (în sensul de a-şi menţine o anumită poziţie în timp, la momente diferite). Aceste probleme legate de coerenţă şi consecvenţă se pot observa cel mai bine în cazul Uniunii Europene, dar ea nu este singurul actor care are un comportament nelinear.

În măsura în care actorii de importanţă mondială pot fi coerenţi şi consecvenţi ei pot utiliza şi dezvolta un sistem instituţional de decizie bazat pe multilateralism, similar organizaţiilor de tip Fondul Monetar Internaţional sau Banca Mondială. În caz contrar însă există riscul **fragmentării,** al multiplicării relaţiilor de tip bilateral care vor trebui mereu renegociate în funcţie de evoluţia circumstanţelor.

Riscul fragmentării este dat şi de faptul că în economia mondială contemporană şi cu atât mai mult în cea din 2020 sau 2030 multipolaritatea este şi va fi însoţită şi de apariţia şi manifestarea tot mai evidente a actorilor non-statali transnaţionali, cum ar fi mari corporaţii transnaţionale (deja prezente), dar şi organizaţii neguvernamentale, organizaţii civice, biserici şi alte organizaţii spirituale, inclusiv actori negativi, de tipul organizaţiilor criminale sau teoriste.

Faţă de aceste aspecte nevoia de coordonare, de limitare a arbitrariului şi incertitudinii sunt evidente, rămânând problema dificila a opţiunilor acceptate dacă de nu de toţi, atunci măcar de o majoritate capabilă să da tonul.

Din punct de vedere economico-statistic multipolaritatea poate fi interpretată doar ca existenţă a mai multor centre de creştere economică semnificativă, situate atât în ţările dezvoltate, cât şi în cele emergente. În acest sens, conform estimărilor Băncii Mondiale, în anul 2025 peste 50 % din creşterea economică mondială va fi asigurată de 6 ţări: Brazilia, China, India, Indonezia, Coreea de Sud şi Federaţia Rusă[220]. Şi mai interesant este faptul că aceste 6 state vor avea în 2025 un Produs Intern Brut egal cu al zonei euro.

O economie mondială globalizată necesită un sistem de guvernanţă globală care este încă departe de a fi o opţiune reală. Într-o economie mondială globalizată sistemele de relaţii şi acorduri bilaterale sunt pur şi simplu ineficiente. Este clar că noile puteri economice, în primul rând China, dar şi India, Brazilia şi altele vor trebui să fie parte a unui sistem instituţional multipolar.

Analiza evoluţiilor din ultimii ani ridică şi aici o problemă: un singur sistem instituţional multipolar sau mai multe astfel de sisteme, eventual cu membrii care

[220] Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011

se pot regăsi în diferite configuraţii ? Întrebarea nu este retorică de vreme ce asistăm nu doar la discuţii despre G20, dar şi la reuniuni BRICS (Brazilia, Rusia, China, India, Africa de Sud) sau RIC (Rusia, India, China). Desigur că un singur sistem instituţional multipolar ar fi mai stabil decât o mulţime de sisteme multipolare organizate pe domenii sau zone geografice, dar optimul teoretic este rareori un criteriu de decizie din punctul de vedere al intereselor statale.

Ceea ce transpare deja este faptul că noua paradigmă va implica o extindere a integrării ţărilor în dezvoltare şi emergente într-un sistem financiar global, într-un mod similar mecanismului prin care aceleaşi ţări au fost integrate în deceniile anterioare în sistemul comercial global. Această viziune exprimată de Banca Mondială în 2012 este pertinentă şi porneşte de la extrapolarea unor realităţi deja bine conturate, cum ar fi cele legate de contribuţia acestui grup de state la creşterea economică mondială, de ponderea lor în populaţia globului sau de faptul că aceste două elemente vor influenţa major fluxurile comerciale şi logistice ale deceniilor următoare[221].

Problema este că modul de funcţionare curentă a unui astfel de sistem nu este încă clar, cu atât mai mult cu cât participarea la el înseamnă şi responsabilităţi, nu doar drepturi. Statele Unite ale Americii sunt adesea acuzate că joacă rolul unui "jandarm mondial", dar întrebarea este cât sunt dispuse alte puteri să asume din acest rol (desigur presupunând că SUA ar fi dispuse să îl împartă). Un exemplu care ilustrează dificultatea răspunsului la întrebarea anterioară este reţinerea extremă a Uniunii Europene de a aloca fonduri substanţiale pentru o prezenţă militară pe măsura prezenţei economice pe care o reclamă în economia mondială.

Desigur că un răspuns, fie şi indirect, rezultat din evoluţia poziţiei relative în economia mondială a diverşilor actori, va depinde major de evoluţia economiei SUA şi de opţiunile de politică externă ale acesteia, dar şi de măsura în care Uniunea Europeană va gestiona problemele sale structurale şi instituţionale, cu precădere cele din zona euro.

Mutarea evidentă a centrului de greutate al activităţilor economice mondiale din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului nu este de natură a ajuta Uniunea Europeană, exceptând cazul în care la nivel comunitar se ia o decizie curajoasă de deschidere către economia mondială globalizată, inclusiv în ceea ce priveşte o politică de imigraţie similară celei a SUA.

[221] Global Development Horizons 2012: Capital for the Future: Changing Needs and Opportunities in Global Investment, World Bank, 2012

Un scenariu mediu, care ia în considerare o tranziție relativ lină către o nouă paradigmă ar fi cel în care, menținând SUA într-o poziție de inițiativă, sprijinită de Uniunea Europeană, s-ar creat treptat un sistem global de decizii consensuale care să integreze într-un mod acceptabil pentru toate părțile toate noile puteri economice ale lumii. Acest sistem ar presupune deopotrivă principii, mecanisme și instituții și desigur că experiența dobândită până acum cu instituțiile create la Bretton Woods, cu G8 sau G20, precum și cu OECD sau ASEAN, pentru a nu da decât câteva exemple, ar putea reprezenta un bun punct de pornire în acest demers.

CAPITOLUL 11

Reacții ale unor actori statali și instituționali față de tendințele manifestate în economia mondială

11.1. Bazinul Atlanticului și al Pacificului – semnificațiile transferului de putere economică

Despre mutarea centrului de greutate al economiei mondiale din bazinul Atlanticului în cel al Pacificului și despre un "secol al Pacificului" a început să se vorbească în mod sistematic încă de la mijlocul anilor 1980. Cele mai bine de două decenii care au trecut de atunci nu au făcut decât să confirme și chiar să depășească previziunile exprimate atunci[222]. Astfel, o prognoză a OECD din 1992[223] considera că abia prin 2040 zona Pacificului va reprezenta peste 50 % din Produsul Brut Mondial, în vreme ce evoluțiile ulterioare au făcut ca acest prag să fie deja depășit în 2012.

Pentru a înțelege importanța acestei regiuni în ansamblul sistemului economic global de astăzi să notăm că în 2012 cei 21 de membri ai Forumului de Cooperare Economică Asia – Pacific (APEC – Asia Pacific Economic Cooperation)[224] reprezentau circa 40 % din populația mondială, circa 54 % din Produsul Brut Mondial, precum și 44 % din totalul comerțului mondial[225]. O reprezentare grafică având la bază calcule exacte ne indică cum s-a mutat centrul de greutate al economiei mondiale din zona Atlanticului în cea a Pacificului și care sunt perspectivele[226].

Zona Pacificului reprezentată în principal de țările Forumului de Cooperare Economică APEC care a fost înființat în 1989 este cea mai dinamică zonă a economiei mondiale, între 1989 și 2011 ritmul anual de creștere al Produsului Brut al acesteia fiind de circa 3,5 %. Stabilitatea perspectivelor pozitive ale evoluțiilor pe termen lung ale zonei este dată, între altele, și de faptul că printre membrii se numără atât SUA, Canada și Mexic, cât și Rusia, China, Japonia și Australia, alături de alte economii mai mai mici dar foarte dinamice.

[222] Staffan Linder, The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism, Stanford University Press, 1986

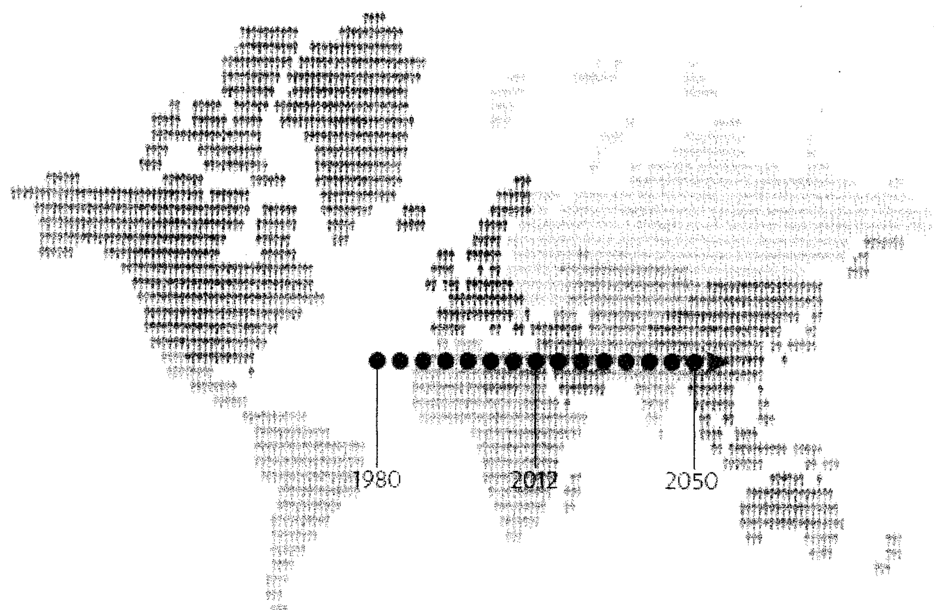
[223] Long Term Prospects for World Economy, OECD, Paris, 1992

[224] Cele 21 de state membre APEC sunt: Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Correa de Sud Hong-Kong, Indonezia, Japonia, Mexic, Malayezia, Noua Zeelandă, Papua Noua Guinee, Peru, Filipine, Rusia, Singapore, Thailanda, Taiwan, SUA, Vietnam.

[225] APEC at a Glance 2012, www.apec.org

[226] Danny Quah, The Global Economy's Shifting Centre of Gravity, Global Policy, London School pf Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011

Grafic 11.1. Mutarea spre est a centrului de greutate al economiei mondiale 1980 – 2050



Sursa: Danny Quah, The Global Economy's Shifting Centre of Gravity, Global Policy, London School pf Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011

Importanța deosebită a zonei a făcut ca în politica oficială a Statelor Unite ale Americii să se vorbească despre secolul XXI ca despre Secolul Pacific al SUA (America's Pacific Century), cu alte cuvinte secolul în care atenția SUA va fi orientată prioritar spre Pacific[227]. Unii comentatori au comparat chiar declarațiile oficiale ale SUA cu privire la importanța bazinului Pacific în secolul XXI din noiembrie 2011 cu declarațiile făcute în 1963 de președintele Kennedy care au marcat începutul construcției cooperării nord-atlantice[228].

Pentru a reveni în zona calculelor să arătăm că proiecții recente cu privire la ierarhizarea primelor 10 țări ale lumii pentru 2030 și 2050 față de 2010 se prezintă astfel.

[227] Hillary Clinton, America's Pacific Century, Foreign Policy, November 2011
[228] Keshav Prasad Bhattarai, From Kennedy's Atlantic Partnership to Clinton's Pacific Century , The reporter weekly, (Nov 28-December 4), 2011

Tabel 11.1.

Primele 10 economii din lume după PIB nominal (milioane dolari SUA 2010)

Rang 2010	Țara	PIB	Rang 2030	Țara	PIB	Rang 2050	Țara	PIB
1	SUA	14612	1	**China**	57138	1	**China**	205321
2	**China**	5860	2	SUA	35739	2	**India**	180490
3	Japonia	5465	3	**India**	24824	3	SUA	83805
4	Germania	3292	4	Japonia	9213	4	**Indonezia**	45901
5	Franța	2602	5	Brazilia	8780	5	**Nigeria**	42437
6	Marea Britanie	2259	6	Rusia	7380	6	Brazilia	33199
7	Italia	2044	7	**Indonezia**	7299	7	Rusia	19697
8	Brazilia	1989	8	Germania	6466	8	Japonia	16394
9	**India**	1596	9	Marea Britanie	5819	9	**Filipine**	14738
10	Canada	1572	10	Franța	5236	10	Marea Britanie	13846

Sursa: Willem H. Buiter, Ebrahim Rahbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICs, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011.
Notă: Cu bold sunt menționatele așa-numitele țări 3G – Global Growth Generatos (Generatorii de creștere globală).

Față de aceste proiecții care sunt în cea mai mare parte compatibile sau similare cu cele ale Băncii Mondiale sau ale altor organizații internaționale sunt de făcut **trei comentarii**.

Primul comentariu are în vedere faptul că deși valoarea absolută a PIB este importantă și determină, fără îndoială, consecințe în planul puterii economice și al poziției unei economii în contextul global, totuși PIB pe locuitor rămâne un indicator mai apropiat de puterea economică reală a unui stat. Din acest punct de vedere, conform aceleiași surse citate, la orizontul anilor 2050 primele 10 poziții la nivel global din punct de vedere al PIB pe locuitor se vor prezenta după cum urmează.

Tabel 11.2.

Primele 10 economii din lume după PIB pe locuitor (exprimat la paritatea puterii de cumpărare în dolari SUA 2010)

Poziție în 2050	Țară sau entitate economică	PIB pe locuitor PPP
1	Singapore	137710
2	Hong Kong	116639
3	Taiwan	114093
4	Coreea de Sud	107752
5	SUA	100802
6	Arabia Saudită	98311
7	Canada	96375
8	Marea Britanie	91130
9	Elveția	90956
10	Austria	90158

Sursa: Citi Investment Research and Analysis, 2011

Un al doilea comentariu se referă la apariția unui nou concept, acela de țări 3G (3G Countries), acronim care provinne de la "Global Growth Generators" (Generatori de creștere globală). Willem H. Buiter și Ebrahim Rahbari de la Citi Group au propus în februarie 2011 o nouă categorie de țări (Generatorii de creștere globală) care, în opinia lor, vor asigura o profitabilitate mai mare la orizontul anilor 2030 – 2050 decât grupul țărilor BRICS sau cel al țărilor emergente[229]. Aceste țări au fost identificate ca factori de creștere pe termen lung pe baza unui indice compus din 6 parametri (rata de economisire și investire internă, perspectivele demografice, starea de sănătate și nivelul de educație, calitatea instituțiilor și politicilor în raport cu mediul de afaceri, precum și deschiderea față de economia mondială).

În fine, un **al treilea comentariu** se referă la faptul că din Tabelul 1 rezultă că în 2010 între primele 10 economii din lume se numărau 4 țări din Europa Occidentală (Germania, Franța. Marea Britanie și Italia). Conform previziunilor, în 2020 Europa va fi prezentă în topul primelor 10 economii din lume cu doar 3 țări din Europa Occidentală (Germania, Marea Britanie, Franța) la care se adaugă, și, de fapt, le devansează pe toate trei, Rusia, care însă are un statut aparte, fiind o țară situată pe două continente (Europa și Asia), partea europeană a Rusiei fiind

[229] Willem H. Buiter, Ebrahim Rahbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICs, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011

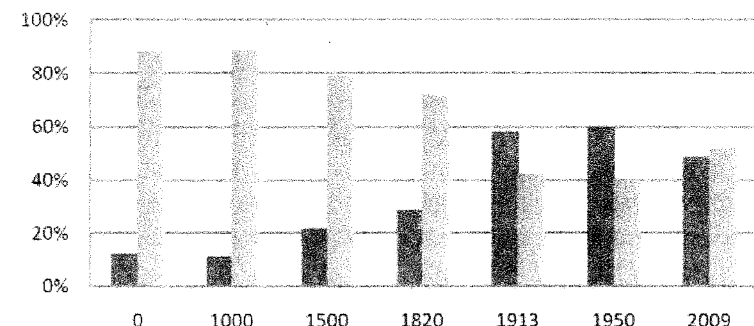
oricum în Est și nu în Vest. Lucrurile se schimbă radical însă în 2050 când între primele 10 economii nu mai regăsim decât o țară din Europa de Vest (Marea Britanie) și din nou Rusia. Semnificația economică este și mai însemnată dacă vom privi valorile estimate pentru PIB-ul economiilor respective la orizontul anilor 2050, valori mult mai mari decât în prezent și foarte departe de valorile actuale ale țărilor din Europa Occidentală.

Chiar dacă sunt luate cu justificate rezerve, aceste previziuni sunt relevante pentru indicarea unui rol tot mai marginal care va fi jucat de Europa Occidentală și de Uniunea Europeană (în măsura în care se va menține ca organizație) în economia globală la jumătatea secolului XXI.

În contextul crizei economice din țările occidentale, precum și ca urmare a problemelor de fond, conceptuale, cu care se confruntă în prezent Uniunea Europeană, tot mai mulți analiști își îndreaptă privirea spre termenele lungi, nu doar în viitor, ci și în trecut. În acest fel, lărgind mult intervalul de timp de analiză, se pot încadra mai bine evoluțiile economice din prezent, precum și cele din perspectivă, și se pot detecta eventuale trenduri lungi sau ciclicitatea unor fenomene.

Una dintre cele mai lungi perspective asupra evoluției în timp a raporturilor de forțe din economia mondială este cea propusă de Angus Maddison[230] și completată de Barry Eichengreen[231].

Grafic 11.2. Ponderea în economia mondială a actualelor țări dezvoltate în raport cu restul lumii în perioada 1 - 2009



Notă: Coloanele de culore roșie reprezintă contribuția la PIB-ul mondial a actualelor țări dezvoltate (SUA, Europa Occidentala, Canada, Japonia, Australia, Noua Zeelandă), iar coloanele de culoare albastră restul lumii.
Sursa: Barry Eichengreen, Global Shifts, University of California, Berkeley, April 2011

[230] Angus Maddison, The World Economy: A Millennial Perspective, OECD, Paris, 2001: OECD
[231] Barry Eichengreen, Global Shifts, University of California, Berkeley , April 2011

Dintr-o perspectivă atât de lungă (de două milenii) desigur că evoluțiile actuale nu sunt decât o etapă în care rolurile se schimbă între ceea ce numim generic Occident și restul lumii, schimbare care desigur că se va întinde pe durata a mai multor decenii.

Caracterul obiectiv al acestor schimbări, faptul că ele nu reprezintă o noutate în istorie, precum și implicațiile lor au făcut ca toate marile puteri, fie ele țări sau entități economice de integrare să încerce nu doar să contureze direcția schimbărilor, ci și să definească posibile căi de acțiune care să atenueze impactul negativ asupra lor și totodată să valorifice eventuale lor avantaje potențiale.

În acest context, în cele ce urmează vor fi prezentate direcțiile de acțiune pe care le au în vedere Uniunea Europeană și SUA ca răspuns la schimbările din economia mondială.

11.2. Poziția Uniunii Europene privind perspectivele sale în economia mondială la orizontul anilor 2030 - 2050

Pe baza trendurilor deja manifestate, precum și prin luarea în considerare a factorilor de influență pe termen lung și a perspectivelor globalizării, la nivelul Uniunii Europene au fost identificate 3 posibile scenarii de evoluție ale acestei organizații până în 2050[232].

Aceste scenarii au fost concepute pe baza a 6 tendințe obiective identificate la nivel mondial și care vor fi prezente în oricare din cele trei variante. Aceste tendințe se referă la:

- Evoluțiile demografice și sociale la nivel global;
- Aspecte legate de energie și resursele naturale, de eficiența utilizării acestora, precum și de evoluțiile legate de schimbările de climă și de efectele acestor schimbări asupra mediului înconjurător;
- Perspectivele economice și tehnologice;
- Evoluțiile geopolitice și guvernanța mondială, inclusiv evoluția frontierelor Uniunii Europene, a nivelului de integrare europeană și evoluția rolului Uniunii Europene în contextul economiei mondiale;
- Dinamica teritorială și mobilitatea socială;
- Cercetarea, educația și inovarea.

Aceste 3 scenarii, foarte diferite dar care acoperă practic întreaga paletă de posibilități (scenariul pesimist, scenariul optimist și scenariul mediu), sunt:

[232] Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012

- **"Nimeni nu ia nicio inițiativă" (Nobody cares),** este un prim scenariu (scenariul mediu) în care Uniunea Europeană nu are o viziune clară asupra direcției de urmat și a acțiunilor necesare. În acest caz instituțiile europene funcționează din inerție, cu eventuale mici ajustări necesare datorită unor crize de moment, fără a se propune modificări de fond sau redefiniri ale obiectivelor și filozofiei organizației. Drept consecință creșterea economică din Uniunea Europeană va rămâne mai redusă decât în alte zone ale globului (mai ales în raport cu China sau SUA) sau chiar negativă în unele perioade. Presupunerea în cadrul scenariului este aceea că restul economiei mondiale evoluează pozitiv (pe ansamblu economia mondială înregistrează creștere economică). De asemenea, Uniunea Europeană nu va reuși să valorifice mai bine potențialul său de creativitate și inovare, fapt ce va avea drept consecință pierderea competitivității internaționale pe termen lung în raport cu zone mai dinamice ale economiei mondiale. Totodată, consecințele fenomenului de îmbătrânire a populației nu sunt soluționate constructiv și conduc la fenomene de instabilitate economică. O soluție posibilă la problemele demografice este liberalizarea imigrației, fapt ce poate conduce la dublarea populației musulmane până în 2020 și la atingerea de către această populație a unei ponderi de 20 % din populația Europei până în 2050. Piața internă rămâne incompletă, cu segmente liberalizate doar parțial (cum ar fi serviciile) iar pozițiile diferite adoptate de state membre și segmente ale populației față de schimbările de climă și energie (cum ar fi, de exemplu, poziții diferite față de utilizarea energiei nucleare) vor conduce la o creștere a dependenței Uniunii Europene de importurile de energie.

- **"Uniunea Europeană sub amenințare" (EU under threat)** este un al doilea scenariu, cel pesimist, care ia în calcul un declin economic pronunțat al Europei, caracterizat între altele de crize alimentare și de energie periodice, urmat de recurgerea la măsuri protecționiste din partea statelor membre. Presupunerile din acest scenariu iau în calcul și efectele unor fenomene reale, legate de reducerea numărului populației Europei cu 30 – 40 de milioane la fiecare deceniu după 2010 datorită sporului negativ al populației, precum și faptul că în 2050 peste 10 % din populația Europei va avea peste 80 de ani. Cel de-al doilea scenariu are în vedere o evoluție nefavorabilă și la nivel mondial (chiar dacă pe ansamblul economiei mondiale Produsul Brut Mondial poate să crească, dar ascunzând mari inegalități). În acest scenariu, fenomene protecționiste se produc și la nivel mondial, pot să apară chiar conflicte militare limitate la anumite zone. În acest caz, ponderea Uniunii Europene în Produsul Brut Mondial se va reduce în 2050 față de 2011 la aproape 50 %. Ca urmare a acestor situații statele membre vor fi orientate tot mai mult spre ele însele, fapt ce va duce

la fragmentarea eforturilor și la o eficiență de ansamblu a organizației redusă. Într-un asemenea caz nu este exclus ca membrii marcanți ai Uniunii Europene de azi să se retragă din organizație, organizația să funcționeze cu mai multe viteze și cu o geometrie variabilă.

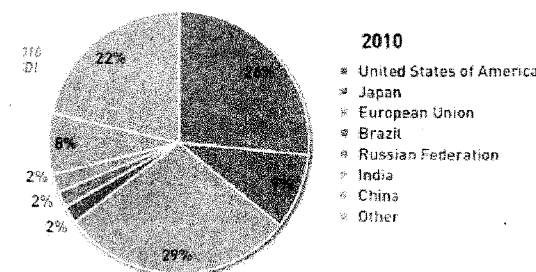
- **"Renașterea Europei"** (European Renaissance) este cel de-al treilea scenariu, scenariul optimist, în care Uniunea Europeană continuă să se extindă și să își întărească poziția în cadrul economiei globale ca urmare a adâncirii integrării sale economice (inclusiv fiscale), politice și militare. Astfel de evoluții presupun adoptarea cu succes a unei politici de imigrare selective care să permită menținerea standardelor de viață occidentale și să asigure funcționarea sistemelor de asistență socială și medicală. Totodată se presupune și faptul că se va găsi o soluție pentru situația de pe piața muncii în care trei sau chiar patru generații vor lucra împreună, față de cazul clasic cu doar două generații. În acest scenariu evoluțiile sunt pozitive și pe ansamblul economiei mondiale, care devine multi-polară și bazată pe o largă consultare între actorii globali prin diferite mecanisme instituționale, în vreme ce la nivel de țări are loc o adâncire a democrației și a participării cetățenilor la luarea oricăror decizii, fenomen sprijinit și de accesul la rețelele informatice și de socializare. Este interesant de semnalat că în acest al treilea scenariu, economia mondială se va baza pe trei monede de referință prin apariția alături de dolarul SUA și euro a unei a treia monede provenind din Asia, care ar putea fi o monedă de cont numită generic ACU (Asian Currency Unit), calculată pe baza unui coș format din monedele principalelor economii din Asia. O asemenea monedă de cont ar putea fi un precursor al unei monede reale, tot așa cum moneda de cont vest-europeană ECU (European Currency Unit) a fost un precursor al euro. Conform acestui scenariu va crește accentul pus pe inovare iar investițiile realizate în inovarea tehnologică și a serviciilor vor genera efecte pozitive în planul dezvoltării economice și sociale.

După cum se observă, cel puțin din perspectiva anului 2012, primul scenariu pare a fi foarte plauzibil, multe din trăsăturile descrise fiind deja observabile, alături de unele elemente din cel de-al doilea scenariu. Cel puțin din perspectiva actuală scenariul optimist pare foarte puțin plauzibil. Această interpretare este susținută și de evoluțiile economice înregistrate de Europa pe termen foarte lung. Astfel, în 1900 ponderea Europei (excluzând Rusia) în Produsul Brut Mondial era de circa 40 %. În anul 2000, deci 100 de ani mai târziu, ponderea Europei era doar de mai puțin de 25 % iar în conformitate cu trendurile actuale ponderea sa în 2050 va fi de circa 15 %[233].

[233] Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012

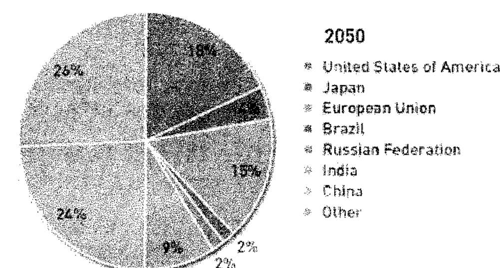
Aceste schimbări ale ponderii Uniunii Europene între 2010 și 2050 sunt reprezentate în cele două grafice de mai jos.

Grafic 11.3. Ponderea principalelor țări și zone geografice în Produsul Brut Mondial 2010



Sursa: CEPII, 2011

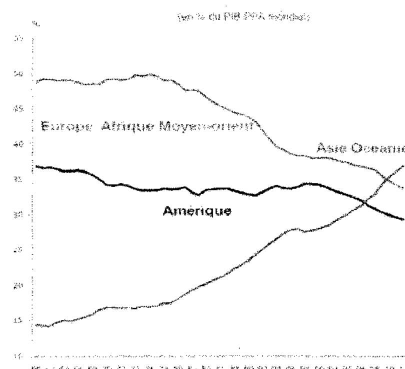
Grafic 11.4. Ponderea principalelor țări și zone grografice în Produsul Brut Mondial 2050



Sursa: CEPII, 2011

Faptul că evoluțiile cu gradul de probabilitate mai ridicată sunt cele reprezentate de primul scenariu cu o serie de elemente de la celelalte două poate fi susținut și de graficele următoare care au în vedere tendințe pe termen lung, respectiv perioada 1960 – 2012.

Grafic 11.5. Evoluția ponderii unor zone geografice în Produsul Brut Mondial exprimat la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPP) 2005

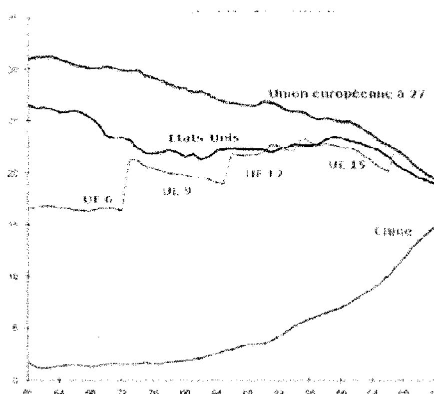


Sursa: CEPII, baza de date CHELEM-PIB

Din Graficul 5 se observă faptul că pe termen lung singura zonă geografică care prezintă o creștere continuă este cea reprezentată de Asia – Oceania, fapt susținut și de perspectivele demografice ale acestei zone care are un segment important de populație tânără și a atins și o masă critică a dezvoltării economice pentru a avea în deceniile viitoare o creștere bazată într-o proporție crescândă pe piața internă a zonei.

În ceea ce privește evoluția ponderii Uniunii Europene (în fapt a țărilor care fac parte din Uniunea Europeană, începând de la 6 până la 27 de membri) în raport cu SUA și China în Produsul Brut Mondial pentru intervalul de timp 1960 – 2012 se observă un trend clar descendent.

Grafic 11.6. Evoluția ponderii Uniunii Europene, SUA și Chinei în Produsul Brut Mondial exprimat la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPP) 2005



Sursa: CEPII, baza de date CHELEM-PIB

Utilitatea analizei trendurilor pe termen lung este dată mai ales de faptul că se pot elimina interpretările conjuncturale. În graficul de mai sus se observă, de exemplu, faptul că dacă se iau în considerare toate cele 27 de țări care sunt în prezent membre ale Uniunii Europene vom avea de a face cu o reducere a ponderii lor în Produsul Brut Mondial încă din 1960, fapt ce exclude interpretarea unei slăbiciuni de moment, cauzată de criza declanșată în 2008.

Evoluții posibile și riscuri pentru Uniunea Europeană în context global la orizontul anilor 2050

Față de aceste perspective mai puțin favorabile Uniunii Europene mai multe grupuri de lucru au elaborat anumite obiective de atins și criterii de măsurare a progresului care ar putea oferi Uniunii șansa unui nou început, adecvat noilor condiții din economia mondială, precum și posibilitatea atingerii unui nou tip de echilibru, în cazul în care măsuri adecvate ar fi implementate în mod consecvent de toate țările Uniunii Europene[234].

Urgența acestor demersuri a fost sintetizată de Grupul de Reflecție asupra viitorului Uniunii Europene 2030 sub formula: **"Reformă sau Declin"**[235]. În raport cu restul evoluțiilor din economia mondială Uniunea Europeană este confruntată cu provocarea de a asigura sustenabilitatea modelului său economic și social (cel al unei economii sociale de piață caracterizate de o înaltă eficință) și de a identifica resursele ce pot fi mobilizate pentru a se asigura atât solidaritatea și coerența internă necesare fucnționării modelului, cât și pentru susținerea lui în confruntarea cu alte modele propuse de alți actori din economia mondială.

Unele dintre cele mai avansate demersuri exploratorii au fost realizate în cadrul unei abordări numite **PASHMINA - Paradigm shifts modelling and innovative approaches – Modelarea schimbării de paradigmă și abordări inovatoare** care este finanțat de Uniunea Europeană în cadrul Framework Project 7[236]. PASHMINA are în vedere identificarea unor modalități de răspuns mai adecvat la schimbările globale pe termen lung (2030 – 2050), prin elaborarea unei noi generații de modele și de indicatori care să permită luarea în considerație a interacțiunii dintre economie și mediul înconjurător, precum și schimbările care au loc în abordarea relațiilor dintre energie – transporturi – mediul înconjurător și a celor dintre folosirea terenurilor și aspectele teritoriale.

---

[234] European forward-looking activities: Building the future of 'Innovation Union' and ERA, Additional insights from the European seminar that took place in Brussels on 3 March 2011, European Union, 2011.

[235] Project Europe 2030 - Challenges and Opportunities, A Report to the European Council by the Reflection Group on the Future of the EU 2030, May 2010

[236] http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470_en.html

Conform acestor studii, şansa Uniunii Europene pentru deceniile ce vor veni va consta în realizarea a trei tranziţii[237]:

- **De la ideea de creştere fără limite la ideea de creştere în cadrul unor limite.** În vreme ce creşterea fără limite nu este sustenabilă şi conduce pe termen lung la stagnare, creşterea în cadrul unor limite poate conduce la un nou fel de bunăstare.

- **De la ideea de a face lucrurile repede care implică ideea unui consum în creştere de bunuri materiale realizate industrial la ideea de a face lucrurile încet care implică mai puţin consum de bunuri materiale şi mai mult consum de bunuri cognitive (informaţionale).** Prin această tranziţie se poate face trecerea de la "Produsul Intern Brut industrial" la "Produsul Intern Brut Informaţional". Diferenţa majoră între cele două abordări este aceea că civilizaţia materială este finită prin limitele intrinseci ale suprafeţei Terrei şi ale resurselor acesteia, în vreme ce o civilizaţie informaţională este practic nelimitată.

- **De la ideea de a desfăşura activităţile economice izolat, la nivel de firmă sau de entitate economică, la ideea de a face lucrurile împreună, fie că este vorba de nivelul micro-economic (al firmei) sau de nivelul macro-economic (al entităţilor economico-administrative).** Prima abordare presupune mai puţin interes pentru implicaţiile asupra mediului natural şi a societăţii deoarece interesul este definit îngust, pe când cea de-a doua abordare presupune mai multă grijă faţă de natură şi societate deoarece interesul este definit în sens larg.

După cum se poate remarca, aceste tranziţii sunt în primul rând de natură conceptuală, iar realizarea lor va implica eforturi concertate la toate nivelurile, până la nivel de individ.

Promovarea şi diseminarea acestor noi abordări, care poate fi sintetizată în formula "Creştere prin Cunoaştere" (Growth through Knowledge) va implica noi modele culturale şi educaţionale care vor avea un rol esenţial, deoarece restul schimbărilor (de natură economică, tehnologică, managerială, etc.) sunt posibile la actualul nivel de cunoaştere, marea problemă va fi cum să se realizeze la nivel de masă schimbarea unor mentalităţi şi valori.

Un proces de asemenea amploare nu poate avea succes decât dacă percepţia publică asupra nevoii şi utilităţii schimbării este puternică şi de durată, în contextul înţelegerii schimbărilor ce au loc la nivel mondial.

237 Andrea Ricci, European Forward Looking Activities: Insights for building the future of Innovation Union and ERA, Presentation, Brussels Seminar - 3 March 2011

Ceea ce ar putea cataliza acest vast proces de schimbare a mentalităţii celor circa 500 de milioane de cetăţeni din ţările membre ale Uniunii Europene ar fi conştientizarea faptului că la orizontul anilor 2050 vor fi trei mari puteri economice: China, India şi SUA. Mai mult decât atât, între 2009 şi 2050 creşterea cumulată a Produsul Intern Brut al Chinei şi Indiei va reprezenta circa 60000 miliarde de dolari (60 de trilioane), cu alte cuvinte, cât Produsul Brut Mondial total actual. Ponderea celor mai importante economii din cadrul Uniunii Eurropene (Germania, Franţa, Marea Britanie, Italia) în cadrul grupului G20 se va reduce de la 24 % în 2009 la sub 10 % în 2050[238]. În aceste condiţii, singura posibilitate ca ţările europene să aibă un rol semnificativ la nivel mondial este aceea de a acţiona concertat, în cadrul unei organizaţii, fie ea Uniunea Europeană actuală sau o formă transformată a acesteia.

11.3. Evoluţii posibile şi riscuri pentru Statele Unite ale Americii în context global la orizontul anilor 2050

În comparaţie cu Uniunea Europeană, Statele Unite ale Americii par a avea un viitor mai sigur şi chiar favorabil la orizontul anilor 2030 - 2050. Un prim avantaj, intrinsec, al SUA faţă de Uniunea Europeană este acela că SUA sunt un stat, fapt ce îi asigură din start o coerenţă şi continuitate în acţiune la care Uniunea Europeană nu are şi nici nu va avea acces.

Un al doilea avantaj este legat de aspectul demografic, SUA având o pondere a populaţiei tinere net superioare celei din Uniunea Europeană, iar trendul demografic fiind de creştere. În perioada 2010 – 2050 populaţia SUA urmează să crească cu peste 100 de milioane de locuitori, de la circa 308 milioane în 2010[239] la circa 450 milioane locuitori în 2050[240].

Totodată, studii recente au arătat că pentru perioada 2000 – 2050 cohorta de populaţie cuprinsă între 15 – 64 de ani (deci cohorta de populaţie activă) va creşte în SUA cu 42 %, în vreme ce în China se va reduce cu 10 %, în Europa se va reduce cu 25 %, iar în Japonia se va reduce cu 40 %[241]. Aceste evoluţii, favorabile SUA, se vor datora în mare parte imigraţiei care va face ca în 2050 această ţară să fie cu adevărat multietnică, ponderea populaţiei albe încetând să mai fie majoritară. Din punct de vedere etnic, la orizontul anilor 2050 populaţia SUA va fi formată din: 47 % albi, 29 % hispanici, 13 % afro-americani, 9 % asiatici. Un exemplu concludent privind aceste mutaţii este acela că dacă în 2010 ponderea

238 Uri Dadush and Bennett Stancil, The World Order in 2050, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010
239 http://2010.census.gov/news/releases/operations/cb10-cn93.html
240 Joel Kotkin, The Next Hundred Million: America in 2050, The Penguin Press, 2010
241 Michael P. Riccards, The USA in 2050, Hall Institute of Public Policy, 8 July, 2010

copiilor sub 5 ani de origine hispanică era de 25 %, în 2050 această pondere va fi de 40 %. Ponderea celor născuți în afara SUA în totalul populației va crește de asemenea, de la 12 % în 2005 la 19 % în 2050[242].

Creșterea ponderii populației tinere și a celei active în totalul populației SUA, precum și diversitatea etnică vor asigura un pontențial de inovare și diversitate care poate garanta continuarea dinamismului specific acestei țări.

În ceea ce privește poziția SUA în economia mondială a secolului XXI, din analiza literaturii de specialitate se poate contura un aparent paradox: **pe de o parte** se vorbește de un declin al poziției SUA și se calculează data la care economia Chinei o va depăși pe cea a SUA în termeni de Produs Intern Brut nominal, iar **pe de altă parte** se vorbește despre menținerea poziției de lider la nivel mondial a SUA, chiar și în 2050, atunci când se folosește ca indicator PIB pe locuitor sau când se iau în considerare și aspecte geostrategice sau legate de superioritatea științifică și tehnologică.

Acest paradox este formulat cu claritate și explicat totodată de Jacques Attali care arată că deși în jurul anului 2035 SUA vor înceta să mai conducă lumea, vor rămâne în același timp principala putere a lumii, fără ca locul său să fie luat de altcineva. Cu alte cuvinte, SUA vor trebui să țină cont de alte puteri, într-o lume temporar policentrică, dar va rămâne prima între cei puternici[243].

Diferențe notabile apar și cu privire la data la care Produsul Intern Brut al Chinei îl va depăși pe cel al SUA. Astfel, calcule recente arată că dacă se folosește măsurarea PIB la paritatea puterii de cumpărare (PPP), atunci China va depăși SUA în 2018. Dacă în schimb PIB se exprimă nominal, la cursul de schimb al pieței (market exchange rate), atunci China va depăși SUA abia în 2032[244].

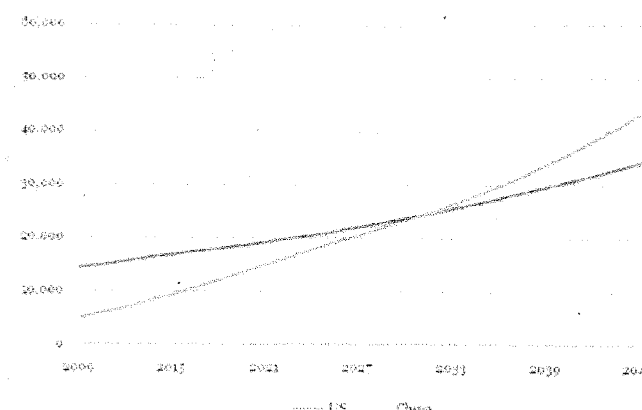
O altă observație interesantă este legată de comparația SUA – India. Deși toate analizele curente sunt orientate spre China, totuși, în următoarele decenii țara cu cel mai mare potențial de creștere economică este India. Ponderea sa în Produsul Brut Mondial exprimat în termeni nominali la cursul de schimb al pieței are perspective să crească de la 2 % în 2009 la 13 % în 2050, adică o creștere de peste 6 ori.

[242] Jeffrey Passel and D'Vera Cohn, U.S. Population Projections: 2005-2050, Pew research Center, 2008

[243] Jacques Attali, A Brief History of the Future: A Brave and Controversial Look at the Twenty-First Century, Arcade Publishing, 2009

[244] The World in 2050 – The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities, PriceWaterhouseCoopers, January 2011.

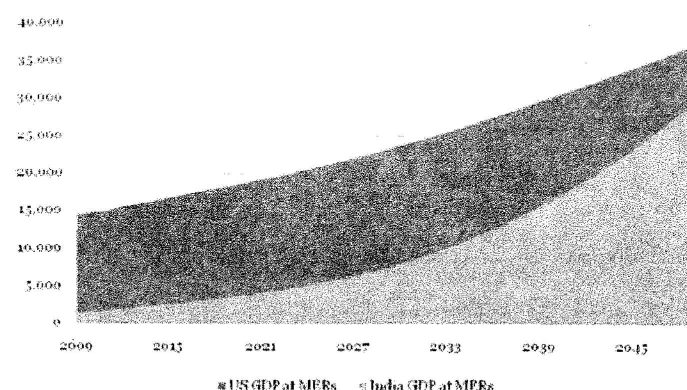
Grafic 11.7. China va depăși SUA din punct de vedere al PIB nominal exprimat la cursul de schimb al pieței în 2032 (PIB exprimat în miliarde dolari SUA)



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011

În ceea ce privește comparația SUA – India, conform previziunilor Produsul Intern Brut al Indiei (exprimat la paritatea puterii de cumpărare) îl va depăși pe cel al SUA în 2045, astfel încât în 2050 va fi cu 14 % mai mare (dacă va fi exprimat la paritatea puterii de cumpărare) sau va reprezenta 83 % din cel al SUA (dacă va fi exprimat nominal, la cursul de schimb al pieței). Această evoluție previzionată este redată în Graficul 8.

Grafic 11.8. Evoluția PIB nominal al Indiei în raport cu SUA exprimat la cursul de schimb al pieței (PIB exprimat în miliarde dolari SUA)



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011

Studiul realizat de PriceWaterhouseCoopers a căutat să realizeze o imagine sintetică a locului SUA în economia mondială a anului 2050 prin raportarea la PIB-ul SUA, considerat 100, a PIB-ului principalelor economii de la aceea dată. Pentru o imagine cât mai completă s-a folosit atât exprimarea PIB nominală, la cursul de schimb al pieței, cât și exprimarea PIB la paritatea puterii de cumpărare (PPP). După cum se poate observa din Tabelul 3, utilizarea celor două forme de exprimare a PIB nu conduce la diferențe notabile.

Tabel 11.3

Mărimea relativă a principalelor economii din lume în raport cu economia SUA în 2009 și 2050

Țara	**PIB nominal**		**PIB exprimat la PPP**	
	2009	**2050**	**2009**	**2050**
US	100	100	100	100
Japan	36	20	29	20
China	34	135	62	157
Germany	23	15	21	15
France	19	14	15	14
UK	15	15	16	15
Italy	15	10	13	10
Brazil	11	24	14	26
Spain	10	8	10	8
Canada	9	9	9	9
India	9	83	26	114
Russia	9	16	19	20
Australia	6	7	6	7
Mexico	6	15	11	18
South Korea	6	8	9	9
Turkey	4	12	7	14
Indonesia	4	14	7	16
Saudi Arabia	3	7	4	8
Argentina	2	6	4	7
South Africa	2	6	4	6
Nigeria	1	10	2	12
Vietnam	1	8	2	10

Sursa: Datele 2009 provind de la Banca Mondială; datele 2050 au fost calculate de PriceWaterhouseCoopers.

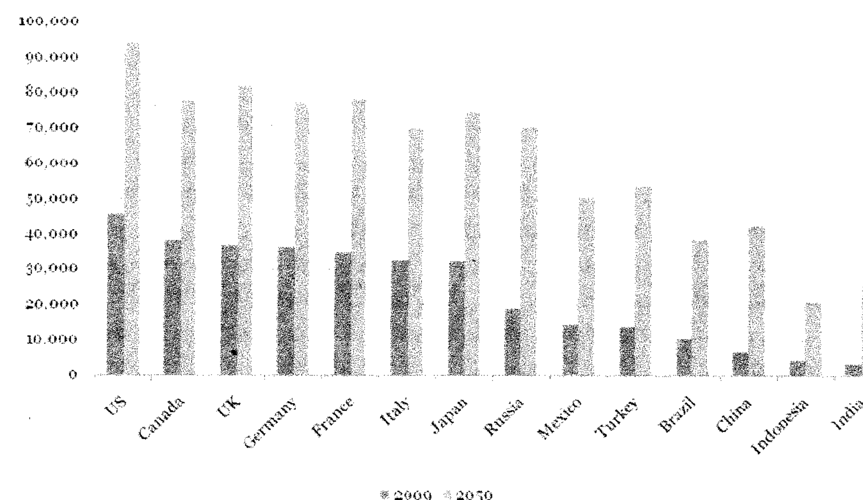
Din analiza datelor de mai sus rezultă faptul că, dincolo de caracterul probabilistic al estimării, SUA vor deține până la sfârșitul primei jumătăți a acestui secol poziția de lider mondial. Din punctul de vedere al Produsului Intern Brut exprimat la cursul de schimb al pieței, până în 2050 SUA va fi depășită doar de China, iar în termenii de Produs Intern Brut exprimat la paritatea puterii de cumpărare doar

de China și India. Diferențele uriașe legate de mărimea populației, coerența internă și nivelul științei și tehnologiei se constituie însă în tot atâtea avantaje pentru SUA, ceea ce nu înseamnă însă că poziția sa de lider nu va fi diminuată, chiar substanțial, față de prezent.

Pe de altă parte, exprimarea nivelului de dezvoltare economică prin PIB pe locuitor (Graficul 9), metodă care dă o imagine mai apropiată de realitate a puterii și nivelului de dezvoltare ale unei economii, indica menținerea unui avans al SUA față de principalele economii ale lumii la orizontul anilor 2050.

Acest avans, cel puțin în raport cu țările europene, dar și față de Japonia, Rusia, Mexic și Turcia nu mai este însă atât de mare. Din acest punct de vedere putem considera că raporturile reflectate de Graficul 9 confirmă caracterul policentric al economiei mondiale la orizontul anilor 2050.

Grafic 11.9. PIB pe locuitor exprimat la PPP pentru SUA și principalele economii în 2009 și 2050 (PIB exprimat în dolari SUA constanți 2009)



Sursa: The World in 2050, PriceWaterhouseCoopers, January 2011

Diferențe SUA / UE

Subliniind încă o dată caracterul probabilistic al oricăror proiecții pe termen lung, nu putem totuși să nu sesizăm diferența esențială dintre cele referitoare la SUA și cele referitoare la Uniunea Europeană. În vreme ce în cazul SUA există o unanimitate asupra faptului că această țară va continua să joace un rol important la nivel mondial, indiferent de configurația celorlalte puteri, în cazul Uniunii Europene, opiniile variaza de la "a fi sau a nu fi", la optimism moderat, condiționat de foarte mulți "dacă".

11.4. O nouă ordine mondială 2030 – 2050

Mutațiile din raporturile de forțe la nivel mondial vor determina o nouă ordine mondială. Aceasta va avea un caracter obiectiv, fiind influențată de deciziile actorilor mondiali doar în ceea ce privește natura tranziției către aceasta (mai lină sau mai agitată). Experiența ultimelor două decenii (perioada 2000 – 2010) a arătat că și în perioade caracterizate în mod relativ de pace se produc numeroase fenomene cu efecte de discontinuitate în evoluția unor țări sau regiuni: prăbușirea zidului Berlinului și, odată cu ea, a sistemului socialist; apariția Chinei ca o putere mondială; 3 crize financiare majore – criza datoriilor din anii 80, criza financiară din Asia, criza financiară din 2007 – 2009.

Aceste experiențe ale trecutului apropiat pot îndreptăți convingerea că și trecerea obiectivă la o nouă ordine mondială va fi însoțită de numeroase disfuncționalități și de noi crize[245]. Cât de grave vor fi acestea va depinde de viteza și mai ales de modul de reacție ale principalilor actori mondiali. Chiar dacă conceptul de criză duce la percepția unor fenomene de (relativ) scurtă durată, totuși, crizele la care ne referim aici se vor putea intinde pe perioade îndelungate, **fiind de fapt niște disfuncționalități, cu accente de criză.**

Printre crizele care este foarte probabil să se manifeste în anii ce vor veni și care vor modela de fapt noua ordine mondială se pot estima cel puțin următoarele.

Disfuncționalități privind guvernanța economică mondială sau criza de coerență a acțiunilor principalilor actori mondiali

Această disfuncționalitate are un grad foarte ridicat de probabilitate să se manifeste, în fapt, sub diferite forme ea se manifestă deja, dacă ne gândim doar la soarta Protocolului de la Kyoto privind combaterea încălzirii globale sau la evoluția negocierilor privind comerțul mondial în cadrul Rundei Doha.

Principala cauză a acestei disfuncționalități va fi dată de caracterul de noutate al noilor puteri economice (China, India, Brazilia, și altele). Aceste puteri, deși vor dispune de resurse economice substanțiale la nivelul entităților pe care le reprezintă, totuși, vor rămâne niște sisteme neomogene, cu diferențe mari de dezvoltare în interiorul lor și cu numeroase probleme interne. Din acest motiv interesele lor vor fi orientate prioritar spre interior și nu vor avea, în marea majoritate a cazurilor nici interesul, nici experiența necesare pentru a se implica în guvernanța mondială la nivelul puterii economice reprezentate de PIB pe care o au.

245 Uri Dadush and Bennett Stancil, The World Order in 2050, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010

Ca atare, aceste puteri vor dori o reprezentare mai mare în organismele internaționale de tip Fond Monetar Internațional, Bancă Mondială, Organizația Națiunilor Unite, G20, dar nu vor fi în măsură să aloce fonduri substanțiale pentru guvernanța mondială. Mai mult decât atât, deoarece interesele lor pe probleme punctiforme vor fi destul de diferite este de așteptat ca implicarea lor în susținerea și soluționarea diferitelor probleme globale să fie diferită, de la o problemă la alta și de la o perioadă la alta.

În aceste condiții, se pare că guvernanța mondială va fi bazată mai mult pe consultări cu participarea unui număr mai mare de actori, în cadrul unor instituții ce vor permite o geometrie variabilă sau luarea unor decizii cu o anumită majoritate, fie în anumite domenii, fie în anumite regiuni, fie la anumite momente. Implicații greu de estimat pentru funcționarea instituțiilor internaționale vor decurge și din faptul că apariția unor puteri economice semnificative din afara lumii Occidentale (China, India) vor determina și apariția unor valori și paradigme din afara culturii Occidentale care a fost predominantă până în prezent.

Un exemplu cu impact puternic legat de aceste modificări de valori și abordări poate fi găsit într-o formulare aparținând lui Jim ONeill de la Goldman Sachs, autorul din 2001 al acronimului BRIC (gruparea de țări reunind Brazilia, Rusia, India și China, la care s-a adăugat din 2011 și Africa de Sud). Acesta a arătat la cea de-a patra reuniune la nivel înalt a țărilor BRICS de la New Delhi, India, din martie 2012 că doar economia Chinei realizează un Produs Intern Brut echivalent cu cel anual al Greciei în 11 saptămâni și jumătate și un Produs Intern Brut echivalent cu cel al Italiei în 15 luni. În acestă nouă economie mondială, în care țările BRICS reprezintă 45 % din populația lumii și 25 % din Produsul Brut Mondial, dispariția completă a unei economii ca a Greciei nu ar fi sesizabilă[246].

O modalitate sintetică de exprimare a provocărilor cu care se confruntă în perioada actuală guvernanța economică la nivel local dar și mondial este cea formulată de Banca Mondială în raportul său Global Economic Prospects din iunie 2012, care are subtitlul "managementul creșterii într-o lume volatilă"[247].

În acest context se poate aprecia că varianta (ce e drept puțin probabilă) a adâncirii integrării între statele membre ale Uniunii Europene și crearea unor State Unite ale Europei (fapt ce ar însemna și realizarea unei uniuni politice) ar crea un efect de antrenare foarte important și ar contribui în mod însemnat la asigurarea coerenței în guvernanța economică mondială. Argumentul pentru această ipoteză este faptul că o Uniune Europeană care să se manifeste ca un actor mondial

246 Jim O'Neill , Global economy needs BRICS, Greece 'dispensable', 23 May, 2012, http://rt.com/business/news/china-brics-greece-growth-949/

247 Global Economic Prospects – Managing Growth in a Volatile World, Volume 5, World Bank, June 2012

coerent şi consecvent ar fi prea mare pentru a putea fi ignorat de orice alt actor şi ar obliga şi pe ceilalţi la coerenţă şi dialog pentru a-şi putea susţine interesele.

Disfuncţionalităţi datorate dezechilibrelor economico-financiare şi riscului de repetare a unor crize financiare

Deşi economia mondială ca sistem a avut o scădere a Produsului Brut Global doar în anul 2009, iar perioada ulterioară a fost caracterizată de creştere economică, totuşi în multe ţări ale lumii (şi mai ales în cele dezvoltate) criza a trecut doar la suprafaţă, în urma sa rămânând datorii uriaşe pentru care nu există soluţii clare de rambursare. Din acest punct de vedere Grecia este cel mai clar exemplu, dar nu trebuie uitată nici datoria externă a SUA, chiar dacă această ţară se află într-o cu totul altă situaţie.

Aceste disfuncţionalităţi vor rămâne un pericol permanent, cel puţin atât timp cât un nou sistem monetar internaţional nu este propus şi acceptat. Tensiunile acumulate în sistemul financiar – bancar mondial nu au fost încă înlăturate, activele incerte ale băncilor sunt departe de a fi fost complet curăţate, şi toate acestea determină o situaţie incertă la nivel mondial.

Starea de incertitudine este amplificată substanţial de criza zonei euro şi, cel puţin din acest ultim punct de vedere este clar că lucrurile nu se vor clarifica decât odată cu un nou model de funcţionare al Uniunii Europene, model care va fi dificil de conceput şi la fel de dificil de acceptat de toate statele membre.

Disfuncţionalităţi datorate unor probleme punctiforme acute manifestate în oricare dintre puterile economice mondiale

Experienţa istorică arată faptul că în momente de criză reacţia tipică a oricărei entităţi economice (fie ea la nivel de stat sau de corporaţie) este orientarea spre interior. În aceste condiţii este de presupus că manifestarea unor probleme grave determinate de schimbări de climă (cu efecte asupra accesului la alimente, apă sau alte resurse), accesul la energie, nivel ridicat al şomajului sau altele asemenea pot determina reacţii de confruntare, care pot varia de la iniţierea de măsuri protecţioniste până la declanşarea de conflicte militare.

Desigur că globalizarea are un puternic efect de atenuare a acestor riscuri deoarece caracterul multinaţional al activităţilor economice, precum şi fluxurile de capital la nivel mondial au făcut ca interesele să fie puternic disipate şi intercondiţionate. Dar în cazul unor probleme ce depăşesc un nivel de gravitate este foarte posibil ca anumite decizii politice să fie luate în funcţie de interese de grup sau locale mai degrabă decât în baza unor criterii pur obiective şi cu deschidere globală.

Acest tip de probleme punctiforme (în sensul manifestării într-un anumit domeniu sau o anumită regiune a globului) vor ridica probleme deosebite şi la nivelul decidenţilor politici din toate categoriile de participanţi. În statele dezvoltate principala problemă va fi a trecerii de la logica de putere sau superputere la logica de co-decident (de împărţire a puterii într-o măsură mai mare şi cu parteneri diferiţi de cei tradiţionali), iar în statele ce au dobândit mai recent sau vor dobândi în viitor statutul de puteri mondiale liderii politici se vor confrunta cu dificultatea trecerii de la probleme interne, specifice ţărilor în dezvoltare la probleme de importanţă globală. Această provocare este cu adevărat însemnată, mai ales în condiţiile în care extrem de puţini oameni pot lua decizii care să afecteze pe extrem de mulţi.

Bibliografie selectivă

1. Jacques Attali, A Brief History of the Future: A Brave and Controversial Look at the Twenty-First Century, Arcade Publishing, 2009
2. José Manuel Durão Barroso, State of the Union 2012 Address, SPEECH/12/596, 12 September 2012
3. Robert N. Bellah et all, Americanii – Individualism şi dăruire, Editura Humanitas, Bucureşti, 1998.
4. Bela Balassa, The Theory of Economic Integration, Greenwood Press Reprint 1982. Lucrare publicată iniţial în 1961 la R.D.Irwin, Inc., Homewood, Illinois, USA.
5. Oriol Biosca, Andreu Ulied, Baseline scenario 2030, ET2050 - Territorial Scenarios and Visions for Europe, 14 March 2012
6. Florin Bonciu, Cooperarea Economică Internaţională în domeniul tehnologiilor de vârf, Biblioteca de Economie Mondială nr. 17, Institutul de Economie Mondială, Bucureşti, 1994.
7. Keshav Prasad Bhattarai, From Kennedy's Atlantic Partnership to Clinton's Pacific Century, The reporter weekly, (Nov 28-December 4), 2011
8. Bonciu Florin, Investiţiile străine directe şi noua ordine economică mondială, Editura Universitară, Bucureşti, 2009.
9. Adrian Brătescu, Florin Bonciu, Contribuţii la definirea conceptuală a economiei mondiale, Lucrare publicată în Caietele Laboratorului de Economie Mondială Aplicată, Comerţ Exterior, Cercetare a Pieţelor Externe şi Marketing Internaţional, Institutul de Economie Mondială, Bucureşti, noiembrie 1987.
10. Fernand Braudel, Jocurile schimbului, Editura Meridiane, Bucureşti, 1985;
11. Fernand Braudel, Timpul lumii, Editura Meridiane, Bucureşti, 1989.
12. A.J.Brown, Introduction to the World Economy, London, 1969.
13. Silviu Brucan, Dialectica politicii mondiale, Editura Nemira, Bucureşti, 1997.
14. Willem H. Buiter, Ebrahim Rahbari, Global growth generators: Moving beyond emerging markets and BRICs, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, no.55, April 2011
15. Fritjof Capra, The Turning Point, Simon & Schuster, 1982
16. Hillary Clinton, America's Pacific Century, Foreign Policy, November 2011
17. Mihai Drăgănescu, Microelectronica şi societatea, Editura Politcă, Bucureşti, 1985.
18. Uri Dadush and Bennett Stancil, The World Order in 2050, Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook, April 2010
19. Donald R. Davis, Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach, Journal of International Economics no.39, 1995
20. Richard Dobbs et all, Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class, McKinsey Global Institute, 2012

21. Peter Druker, Profound Changes in World Economy, Foreign Affairs, 1986.
22. Sterian Dumitrescu, Ana Bal, Economie Mondială, ediţia a II – a , revăzută şi adăugită, Editura Economică, Bucureşti, 2002.
23. F.Y.Edgeworth, The Pure Theory of International Values, Papers relating to political economy, II, Macmillan, London, 1925.
24. Barry Eichengreen, Global Shifts, University of California, Berkeley , April 2011
25. Duncan Depledge, Tobias Feakin, International Dimensions of Climate Change, Report 2: The Implications of Climate Change for Global Governance and International Institutions, UK Government Office for Science, July 2010
26. Neumayer E., Multilateral Agreement on Investment: Lessons for the WTO from the Failed OECD Negotiations, Wirtschaftspolitische Blätter 46 (6), 1999.
27. David M. Finkelstein, China Reconsiders Its National Security: "The Great Peace and Development Debate of 1999" (Alexandria, Va.: CNA Corporation, December 2000).
28. Dennis Fisher, Japan Disaster Shakes Up Supply-Chain Strategies, Harvard Business School, May 31, 2011
29. Constantin Floricel, Relaţii valutar financiare internaţionale, Editura Naţional, Bucureşti, 2003.
30. Celso Furtado, Interdisciplinaritatea şi ştiinţele umane, Editura Politică, Bucureşti, 1986.
31. Virgil Gheorghiţă, Aristide Cociuban, Economie Mondială, Editura Politeia, Bucureşti, 2002.
32. Ricky Griffin, Michael Pustay, International Business, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey, 2003
33. Robert, D.Hamrin, Growth Through Epocal Changes, în volumul "Through the 80s", Edited by Frank Feathers, World Future Society, 1980.
34. Paul Hawken, The Next Economy, Holt, Rhinehart and Winston, 1983.
35. Robert L. Heilbroner, The Worldly Philosophers, Simon & Schuster, 1980.
36. Henderson,C., International Relations: Conflict and Corporations at the turns of the 21st Century, McGraw-Hill, 2000.
37. Matei H., S. Neguţ, I. Nicolae, Enciclopedia Europei, Editura Nemira, Bucureşti, 1998
38. S. Howley, Global Politics, West Wodsworth Publishing Company, Belmont, 1998
39. Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, NAFTA Revisited: Achievements and Challenges, Institute for International Economics, 2005
40. Seikan Ishigai, Legile interne ale tehnologiei, în volumul Ştiinţă, tehnologie, dezvoltare socială şi umană, Editura Politică, Bucureşti, 1984.

41. Mark Z. Jacobson, Mark A. Delucci, A Path to Sustainable Energy by 2030, Scientific American, November 2009
42. Walsh, J., Yu J., Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach, IMF Working Paper WP/10/187, 2010.
43. Bartolomiwj Kaminsky, Marek Okolski, Towards a Theory of World Economy, Oeconomica Polona, no.4/1980.
44. Kimo Kiljunen, La division internacional del trabajo idustrial y el concepto centr-periferia, Revista CEPAL no. 30.
45. Subhash Kapila, Global Balance Of Power: The Shifting Contours, Paper No. 5007, South Asia Analysis Group, 16-Apr-2012
46. Tracey S. Keys, Thomas W. Malnight, Corporate Clout Distributed: The Influence of the World's Largest 100 Economic Entities, Strategy Dynamics Global Limited, 2011
47. Joel Kotkin, The Next Hundred Million: America in 2050, The Penguin Press, 2010
48. Wassily Leontief, Structure of the World Economy, Outline of a Simple Input-Output Formulation, The American Economic Review, vol.LXIV, no.6, December 1974.
49. Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May 1983.
50. Wood Mackenzie, U.S. net fuel exports to double in 2015, 12 March, 2012, www.reuters.com
51. Staffan Linder, The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism, Stanford University Press, 1986
52. Angus Maddison, The World Economy: A Millennial Perspective, OECD, Paris, 2001: OECD
53. Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, May 2012
54. Jean Louis Martin, Emerging Economies in 2020: A New World, Group Economic Research, Credit Agricole S.A.
55. Fujita Masahisa Rieti Hamaguchi Nobuaki, Japan and Economic Integration in East Asia: Post-disaster scenario, RIETI Discussion Paper Series 11-E-079, December 2011
56. Anda Mazilu, Transnaţionalele şi competitivitatea – O perspectivă est-europeană, Editura economică, Bucureşti, 1999.
57. Ronald L. Meek, Turgot on Progress, Sociology and Economics: A Philosophical Review of the Successive Advances of the Human Mind, Cambridge University Press, 2010
58. Clarles Albert Michalet, L'emergence d'une economie mondiale, Analyse financiere, 1984.
59. Marshall McLuhan, Understanding Media, Mentor, New York, 1964.

60. Dumitru Miron (coordonator), Economia Uniunii Europene, Editura Luceafărul, Bucureşti, 2002.
61. Costea Munteanu, Alexandra Horobeţ, Finanţe transnaţionale, Editura All Beck, Bucureşti, 2003.
62. Costin Murgescu, Japonia în economia mondială, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1983.
63. Mişu Negriţoiu, Salt înainte – Dezvoltarea şi investiţiile străine directe, Editura PRO şi Editura Expert, Bucureşti, 1996.
64. Tetsuo Nozawa, Electricity Transmitted to Auto Tire Through 10cm-thick Concrete, http://techon.nikkeibp.co.jp
65. Richard O'Brien, Global Financial Integration: The End of Geography, Chatham House, London, 1992.
66. O. Paz, Une planete et quatre au cinq mondes, Gallimard, Folio, 1985.
67. Keniche Ohmae, The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies. New York: Simon and Schuster Inc., 1995.
68. Jim O'Neill , Global economy needs BRICS, Greece 'dispensable', 23 May, 2012, http://rt.com/business/news/china-brics-greece-growth-949/
69. Carmen Păuna, Modelul german al economiei de piaţă, Editura Niculescu, Bucureşti, 2000.
70. F. Păunescu, ş.a., Informatizarea societăţii: un fenomen inevitabil, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1985.
71. Jeffrey Passel and D'Vera Cohn, U.S. Population Projections: 2005-2050, Pew Research Center, 2008
72. Francois Perroux, Pour une Philosophie du Nouveau Developpement, UNESCO, 1979.
73. Jacques Pelkmans, Integrare Europeană – Metode şi Analiză Economică, Ediţia a doua, Institutul European din România, Bucureşti, 2003.
74. Petre Prisecaru, Nicolae Idu (coordonatori), Reforma Constituţională şi instituţională a Uniunii Europene, Editura Economică, Bucureşti, 2003.
75. Danny Quah, The Global Economy's Shifting Centre of Gravity, Global Policy, London School pf Economics, Volume 2, Issue 1, January 2011
76. Kenneth Rapoza, By 2020, China No. 1, US No. 2, May 26, 2011, www.forbes.com
77. Tamara Razin, Marcelo Dinenzon, Martin McCanagha, G7 Borrowing from Abroad, IMF Statistics Department, June 2012
78. Andrea Ricci, European Forward Looking Activities: Insights for building the future of Innovation Union and ERA, Presentation, Brussels Seminar - 3 March 2011
79. Michael P. Riccards, The USA in 2050, Hall Institute of Public Policy, 8 July, 2010
80. Philip Revzin, Laura Colby, De Benedetti Expands Reach by Preaching Gospel of Globalization, în Wall Street Journal Europe, April 7, 1987.

81. Jeremy Rifkin, Entropy: A New World View, The Viking Press, 1980.
82. Jonathan E. Sanford, Anjula Sandhu - Developing Countries: Definitions, Concepts and Comparisons, Report for Congress, Washington, December 6, 2002
83. J.A. Schumpeter, Capitalism, Socialism, and Democracy, George Allen & Unwin (Publishers) Ltd 1976
84. Joseph Schumpeter, Theory of Economic Development, 1949.
85. Joseph Schumpeter, History of Economic Analysis, George Allen Unwin Ltd., 1963
86. E. F. Schumacher, Small Is Beautiful : Economics as if People Mattered, Hartley & Marks, 1999.
87. Robert Skole (editor), Sweden in Fact, Skogs Boktryckeri AB, Stockholm, 1989.
88. Marchick D., Slaughter, M., Global FDI Policy, CSR No. 34, June 2008, Council of Foreign Relations.
89. Robert Slater – Jack Welch and the GE way – Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO, McGraw Hill, 1999
90. Jan Timbergen în Development Planning; citat de G.Meier în International economics – The Theory of Policy, Oxford University Press, New York, 1980.
91. Lester C. Thurow, The Zero Sum Society, Basic Books, 1980.
92. G. Tool, At the End of Geopolitics? - Reflections on a Plural Problematical the Century's End, Department of Geography, Virgio Tech, Blacksburg, VA, 24061, 1999.
93. Alvin Toffler, Al treilea val, Editura Politică, Bucureşti, 1983.
94. Radu Vasile, Economia Mondială – drumuri şi etape ale modernizării, Editura Albatros, Bucureşti, 1987.
95. Andrei Vela, Civilizaţia industrială în confruntare cu sine însăşi, Editura Politică, Bucureşti, 1986.
96. Robert Zakon, Hobbes Internet Timeline v.7.0, Zakon Group LLC, 2003
97. Wang Zhuoqiong, Regional cooperation to help boost economic development, China Daily, September 22, 2012 I. Wallerstein, în Capitalismul, inamicul pieţei ?, Une lecon d'histoire, Arthaud – Flammarion, Paris, 1986.
98. Immanuel Wallerstein, Sistemul Mondial Modern, Editura Meridiane, Bucureşti, 1992.
99. I.Wallerstein, The Capitalist World Economy, Cambridge, 1984
100. Max Weber, Etica protestantă şi spiritul capitalismului, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993.
101. John Williamson, International Capital Flows, în The New Palgrave – A Dictionary of Economics, Volume 2, The Macmillan Press Ltd., 1996
102. Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, DreamingWith BRICs: The Path to 2050, Goldman Sachs, Global Economics Paper No: 99, New York, October 2003

Materiale provenind de la institute de cercetări, firme de consultanţă şi instituţii internaţionale

1. Global Europe 2050, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Directorate B – European Research Area, Unit B.5. – Social Sciences and Humanities, 2012
2. Global Development Horizons 2012: Capital for the Future: Changing Needs and Opportunities in Global Investment, World Bank, 2012
3. Global Economic Prospects – Managing Growth in a Volatile World, Volume 5, World Bank, June 2012
4. UK Government Office for Science, Annual Review 2011 - 2012
5. The Wealth Report 2012 – A Global Perspective on Prime Property and Wealth, Knight Frank Research and Citi Private Bank
6. Citizens in an Interconnected and Polycentric World – Global Trends 2030, European Institute for Security Studies, April 27, 2012
7. New Mega Trends and how these will drive growth and the creation of wealth in our societies in the future, Frost & Sullivan, April 5, 2012, http://www.frost.com
8. Stratfor Annual Forecast 2012
9. NAFTA Main Economic Indicators, DG Trade, March 21, 2012
10. Global Development Horizons 2011 – Multipolarity: The New Global Economy, World Bank, 2011
11. State of the World Population 2011 – People and Possibilities in a World of 7 Billion, United Nations Population Fund, 2012
12. UNCTAD, World Investment Report 2012: Annex Tables, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012
13. UNCTAD, World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, New York and Geneva, 2012
14. 2012 World population Data Sheet, Population Reference Bureau, Washington, D.C.
15. World Trade 2011, Prospects For 2012, WTO: 2012 Press Releases, Press/658, 12 April 2012
16. International Monetary Fund, Report for selected countries, June 2, 2012
17. United Nations, Least developed Countries, Facts and Figures 2012
18. The World Bank, World Development Indicators 2012
19. The World Factbook 2012.
20. US Treasury, Gross External Debt Position, http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debta2012q2.html
21. World Trade Report 2011: The WTO and Prefferential Trade Agreements

22. The Kyoto Report on Growth Strategy and Finance: 2010 APEC Finance Ministerial Meeting, Kyoto, Japan.
23. Bridging Borders: Fostering Regional Integration, African Developemnt Bank, May 6, 2011
24. European Commission, European Research Area, Global Europe 2050, October 2011
25. UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, No. 6, 27 April 2011
26. UNCTAD, World Investment Report 2011, New York and Geneva, 2011.
27. Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, UNDP, New York, 2011
28. EIU, Economist Intelligence Unit, World Economy: Only a Weak Recovery in Global FDI, January 2011.
29. European forward-looking activities: Building the future of 'Innovation Union' and ERA, Additional insights from the European seminar that took place in Brussels on 3 March 2011, European Union, 2011.
30. The World in 2050 – The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities, PriceWaterhouseCoopers, January 2011.
31. UNCTAD/OECD (2011), Fifth Report on G20 Investment Measures, 24 May, 2011
32. IMF, Global Financial Stability Report, September 2011, Washington, D.C
33. OECD, OECD Code of Liberalisation of Capital Movements: 2011 Edition, OECD Publishing, Paris, 2011.
34. Project Europe 2030 - Challenges and Opportunities, A Report to the European Council by the Reflection Group on the Future of the EU 2030, May 2010
35. UNCTAD, World Investment Report 2010, New York and Geneva, 2010.
36. Global Governance 2025: At a Critical Juncture, The European Institute for Security Studies, Paris, 2010
37. Top 10 largest economies in 2020, July 7, 2010, http://blog.euromonitor.com
38. Global Trends 2025: A Transformed World, National Intelligence Council, Washington, 2008
39. Perspectives On Global Development 2010: Shifting Wealth, OECD 2010
40. OECD, Policy Framework for Investment, Paris, 2006
41. United Nations Development Program, Annual Report 2003 – A World of Development Experience, New York, June 2003.
42. Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty, Oxford University Press, 2003
43. United Nations. Standard country or Area Codes for Statistical Use. Series M, No. 49, Rev. 4 (United Nations publication, Sales No. M.98.XVII.9). 2003
44. Human Development Report 2002, Published by United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, 2002.
45. World Bank, Global Development Finance 2002, Washington D.C

46. US Department of Commerce, Trade in Goods with Canada
47. International Monetary Fund, Appendix A, International reserves, www.imf.org
48. The World Bank Group – Working for a World Free of Poverty, World Bank Group, 1818 H Street, NW, Washington DC 20433, USA, 2003
49. What Is the International Monetary Fund? , Updated August 2002, International Monetary Fund Publications, Washington, D.C., USA. UNCTAD, World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements, New York and Geneva, 1996.
50. WTO, Agreement on Trade-Related Investment Measures, Uruguay Round: The Final Act, Marrakesh.
51. Balace of Payments Manual, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1993
52. Long Term Prospects for World Economy, OECD, Paris, 1992
53. Encyclopaedia Britannica, London, 1975.

Surse Internet

1. The World Bank, Methodologies, http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies
2. OECD Members and Partners, http://www.oecd.org/about/membersandpartners/
3. APEC at a Glance 2012, www.apec.org
4. 3D manufacturing – Print me a phone, The Economist, July 28, 2012.
5. Biggest Transnational Corporations, The Economist, July 10, 2012
6. The printed world, The Economist, February 10, 2011
7. Print me a Stradivarius, The Economist, February 10, 2011
8. The third industrial revolution begins – The gentleman manufacturer, April 21, 2012, The Economist online,
9. http://2010.census.gov/news/releases/operations/cb10-cn93.html
10. Global Climate Change and Energy - Temperature Change History, www.planetseed.com
11. http://ec.europa.eu/research/social-sciences/projects/470_en.html
12. www.shapeways.com
13. http://www.quirky.com/
14. http://www.economist.com/blogs/babbage/2012/04/third-industrial-revolution-begins
15. http://www.internetworldstats.com/stats.htm
16. http://www.nationsonline.org/oneworld/countries_of_the_world.htm.
17. http://data.worldbank.org/region/WLD
18. http://data.worldbank.org/about/country-classifications
19. http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/groups.htm#ae
20. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/appendix/appendix-b.html#D
21. http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GNIPC.pdf
22. http://hdr.undp.org/en/humandev/hdi/
23. http://in.reuters.com/article/2011/02/02/idINIndia-54597320110202
24. http://www.ge.com/company/factsheets/corporate.html

CUPRINS

Capitolul 4

Capitolul 5

Capitolul 6

Capitolul 7

Capitolul 8